

Einkäufer (IHK)

Zertifikatslehrgänge (IHK)



Perspektiven

Der Zertifikatslehrgang Einkäufer (IHK) vermittelt in kurzer Zeit umfassendes Wissen zu den Anforderungen des modernen Einkaufs. In kompakter Form werden fundierte Kenntnisse zu operativen und strategischen Einkaufsprozessen, Vertrags- und Lieferantenmanagement, Einkaufscontrolling sowie Verhandlungstechniken vermittelt. Praxisnahe Übungen, Fallstudien und erfahrene Dozenten sorgen für einen hohen Lerntransfer. Der Lehrgang eignet sich besonders für Personen, die sich gezielt qualifizieren und ihre Karriere im Einkauf voranbringen möchten.

Gerne berate ich Sie
am Standort Weiden:

Evelin Gabriel

☎ 0961 398982-222

✉ gabriel@ihk-wissen.de

Zielgruppe

Angesprochen sind Fach- und Führungskräfte mit grundlegenden Kenntnissen im Einkauf, die ihre Einkaufsprozesse strategisch weiterentwickeln wollen. Voraussetzung sind praktische Erfahrungen im Bereich Beschaffung und Einkauf sowie Basiskenntnisse in Office-Programmen wie MS Word und Excel (insbesondere für Kalkulationen) oder vergleichbaren Anwendungen.

Gerne berate ich Sie
am Standort
Regensburg
Gewerbepark:

Andrea Stieber

☎ 0941 409257-450

✉ stieber@ihk-wissen.de

Inhalt

Modul 1: Grundlagen im Einkauf

Klassifizierung operativer vs. strategischer Einkauf

Managementaufgaben an den strategischen Einkauf

Materialgruppenmanagement

Entwicklung von Einkaufsstrategien (Voraussetzung, Anwendung, Umsetzung)

Aufgaben des Strategischen Einkaufs

Sourcingstrategien (Anwendung, Praxisbeispiele, Global)

Erlernen und anwenden strategischer Einkaufertools (ABC-Analyse, Portfolioanalysen)

Wertbeitrag des strategischen Einkaufs im Unternehmen

Lieferantenmanagement

Risikomanagement

Target Costing, Total Cost of Ownership (TCO)

Fallstudien und Praxisbeispiele

Modul 2: Rahmenverträge im Einkauf

Einordnung des Rahmenvertrages

Typische Regelungsinhalte eines Rahmenvertrages

Rechte und Pflichten aus dem Rahmenvertrag

Aufbau, Verhandlung und Abschluss eines Rahmenvertrages (Besonderheiten)
Gegenstand des Rahmenvertrages (Dienstleistungen, Materialeinkauf)
Qualitätssicherungsvereinbarungen
Geheimhaltungsvereinbarungen
anwendbares Recht
Abnahmeverpflichtungen, Preis, Lieferzeit, Abrufe, Liefer- und Leistungsverpflichtungen,
Vertragslaufzeit, Incoterms etc.
Gestaltung eines Rahmenvertrages
Abgrenzung Rahmenvertrag vs. Einzelvertrag
Pflichtverletzung und ihre Rechtsfolgen
Beispiele, praktische Übungen, Umsetzung in der Praxis
Managementaufgaben an den strategischen Einkauf
Materialgruppenmanagement

Modul 3: Einkaufscontrolling im Einkauf

Controllingstrategien
Kennzahlen (Auswahl, Übersicht, Gestaltung)
Aufbau eines Einkaufscockpits (in Anlehnung an die BSC)
Einkaufscontrolling als Instrument des strategischen Einkaufs
Tue Gutes und rede darüber: Reporting, Berichtswesen
Leistungssteigerung durch Einkaufscontrolling
Fallstudie, praktische Beispiele

Modul 4: Verhandlungstraining

Grundsätze der Einkaufsverhandlung
Methoden und Anwendung
Verhandlungstechniken (Übungen)
Vorbereitung auf eine Verhandlung
Techniken zum Einstieg, Analyse, Beschluss, Ausstieg und Nachbearbeitung
Durchführungsphase, ergebnisorientiertes Verhandeln
Fragetechniken
Besonderheiten bei Verhandlungen am Telefon
Fallbeispiele, praktische Übung mit Videokamera und Telefonanlage

Alle Termine

Mo. (Montag) 30.11.2026

Regensburg

Vollzeit

2250,00€
