

# 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.

## 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.

## 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

Gerne berate ich Sie  
am Standort  
Regensburg  
Gewerbepark:

Andrea Stieber

☎ 0941 409257-450

✉ [stieber@ihk-wissen.de](mailto:stieber@ihk-wissen.de)

Gerne berate ich Sie  
am Standort  
Regensburg  
Gewerbepark:

Birgit Röhl

☎ 0941 409257-120

✉ [roehl@ihk-wissen.de](mailto:roehl@ihk-wissen.de)

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€

---