

TRAINING

KAUFMANN

MANFRED

Vorsprung durch Weiterbildung

Neue Trends im Einkauf

Frühjahr / Sommer
2013

Interne und externe
Einkaufs – Seminare

Stand: 01.01.2013

Im Internet auch unter: www.emkt.de



MKT®

Die Treppe für Ihren Erfolg®

„ Im Einkauf liegt der Gewinn - immer noch und mehr denn je!“

Ja, wenn der Einkauf sein definiertes Optimum zur Summe der Wertschöpfung des Unternehmens im Team beiträgt.

Nein, wenn der Einkauf nur sich selbst und allein den Preis sieht und gegen andere im Unternehmen suboptimiert.

Das „**JA**“ **zieht** neue und hochwertige Anforderungen an die **Handlungskompetenz (bestehend aus Fach-, Methoden-, und Sozialkompetenz)** der einzelnen Einkäuferin, des einzelnen Einkäufers, Materialwirtschaftlers und Logistikers nach sich. Damit sind die richtigen Dinge in immer kürzerer Zeit richtig zu tun.

Unsere Tagungen und Seminare unterstützen Sie bei der Realisierung Ihrer Ziele durch das Kennenlernen, Praktizieren und Vertiefen moderner Methoden, vieler praktischer Übungen, Anregungen, Diskussionen und durch intensiven Erfahrungsaustausch.

Machen Sie Ihren Verantwortungsbereich noch fitter und erfolgreicher!

Wir freuen uns darauf, Sie in einer unserer Veranstaltungen zu begrüßen. Fordern Sie auch unsere maßgeschneiderten Angebote für ein **internes Seminar in Ihrem Haus** an.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Manfred Kaufmann Training Team

PS:

Die angegebene Nummer hinter der Seminarbezeichnung, ist die **Kennzahl** (Kz) für dieses Seminar. Bitte nutzen Sie dieses KZ als Suchfunktion über „Suche“.

Bei **Rückfragen** ist es ausreichend, wenn Sie diese Kennzahl angeben.

Inhaltsverzeichnis

KZ:

✓ Trends im Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

- Die erfolgreiche Einkaufsverhandlung 28a
- Erfolgreich telefonieren 30a/1
- Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und Preissenkungen durchsetzen 31a
- Marketing / Verhandlungsförderung 341a
- ✓ Moderne Preisanalyse- + Kalkulationsverfahren 327a
- ✓ Kennzahlen verstehen und anwenden – aber wie 46i
- ✓ Erfolgreiches Projektmanagement 117b
- ✓ Moderne Dispositionsverfahren 130l
- ✓ Der moderne strategische Einkauf 258a
- ✓ Supply Chain Manager – Ausbildung 213u
- ✓ Moderne Kommissioniersysteme 148n
- ✓ Verkehrsleiter 342b
- ✓ Der Disponent 332a/1
- ✓ Das Ausschreibungs – ABC 130g
- ✓ Werkvertrag und seine Besonderheiten 1202p
- ✓ Risikomanagement im Strategischen Einkauf – aber wie? 18m/1
- ✓ **Key Account Manager** 22m NEU!

✓ Global Sourcing - weltweiter Einkauf

✓ Verkauf

- **Verkaufserfolge steigern – aber wie?** 140g NEU!
- Aktiv Verkaufen- wie ich meine Kunden überzeuge 141g

✓ Recht im Einkauf

- Recht im Einkauf – Grundlagen 188p
- **Rechtliche Neuerungen für den Einkaufsexperten** 507p NEU!

✓ Der Datenschutzbeauftragte

✓ Archivierung von Akten

25sc

✓ Qualitätsmanagement

- Modernes QS - Managementsysteme 39a
- QM-Lieferantenauditor - 2nd party auditor 301a
- Six Sigma 434a

✓ Lagermanagement

- Lagerleiter Grundlagen 122l
- Lagerleiter Aufbau 123l
- Überprüfung der Läger und Prozesse - aber wie? 129l
- Erfolgreich Kosten senken durch moderne Dispositionsverfahren 130l
- Die erfolgr. Fachkraft Lagerwirtschaft Gl. 599l
- Das magische Dreieck 120l

- **Betriebswirtschaft**
- Cash Management – aber wie? 20m
- Die erfolgreiche Mediation in der Wirtschaft und Arbeitswelt 261f

- ✓ **Existenzgründung**
- Existenzgründung 401ä
- Unternehmensberatung 2113s

- ✓ **Führung**
- Führungsseminar Kompakt 24f
- Der erfolgreiche und kompetente Produktmanager 433a

- ✓ **Human Resources**
- Soziale und emotionale Intelligenz 1fa
- Mitarbeitermotivation 21f
- Beschwerdemanagement für Dienstleister 2fa
- **Interne Kommunikation** 3fa NEU
- Change Management erfolgreich gestalten – aber wie? 4m
- Stress erfolgreich bewältigen 352b

- ✓ **Buchhaltung**
- ✓ Das Rechnungswesen 57i
- ✓ Das Gutschriftenverfahren beim Automobilzulieferer 46k
- ✓ Gebührenabrechnung - Mahnverfahren - Vollstreckungsverfahren 504p

- ✓ **Geschäftskorrespondenz prägnant und zeitgemäß** 29sc

- ✓ **Leasing - Kompakt** 423a

- ✓ **SAP (alle Module!)+ Lotus Notes R5/R6 + Windows-Word/Excel/ Powerpoint**

Zu allen hier aufgeführten Themenbereichen haben wir eine umfassende Auswahl an Seminaren (z.B. in unserem Jahresprogramm als PDF. Datei, oder auf unserer homepage www.emkt.de). Wir freuen uns, Sie Ihnen vorzustellen. Nennen Sie uns einfach Ihre Stichworte. Gerne senden wir Ihnen auch das Gesamtprogramm per mail oder auf CD zu.

Beschäftigen Sie uns!

Die erfolgreiche Einkaufsverhandlung

Erfolgreich gestalten und zielorientiert führen

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Einkaufsverhandlungen erfolgreich geführt werden, welche grundsätzlichen Fehler gemacht werden können und welche Alternativen bestehen.

Inhalt

Das wichtigste: die Vorbereitung!

1. Ausgangsbasis und Voraussetzung

- > Vor- und Nachteile für Einkäufer und Verkäufer
- > Beschaffungsmarketing
- > Persönliche Voraussetzung der Einkäufer und Verkäufer
- > Kommunikationsanalyse
- > Motivationstypen
- > Körpersprache
- > Kreativitätstechniken
- > Verhandlungsverhalten, Dramaturgie und Phasen der Verhandlung
- > Fragetechniken und -arten
- > Redetypen und Einwände
- > Korruption
- > Die Verhandlungsarten

2. Vorbereitung der Verhandlung

- > Rahmenbedingungen
- > Vorbereitung des Gegenstandes der Verhandlung
- > Zieldefinition
- > Strategie
- > Methodenwahl
- > Checkliste zur Informationsmitteilung

3. Die Einkaufsverhandlung

- > Der geplante Ablauf
- > Ergebnisprotokoll
- > Soll / Ist – Vergleich nach der Verhandlung

4. Verhandlungsübungen mit Videokamera

- > Körpersprache, verschiedene Situationen per Videoaufzeichnung
- > das interne Vorbereitungsgespräch
- > das Preisabwehrgespräch
- > das Kaufgespräch
- > die Reklamation
- > die Lieferterminuntreue
- > Formulierungsalternativen – wie sage ich es dem Lieferanten
- > Strategien und die Umsetzung

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle die mit Lieferanten verhandeln

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Erfolgreich telefonieren

2-Tages-Seminar

Inhalt

1.1 Der Zusammenhang zwischen Service und Qualität für den Erfolg einer Organisation

1.2 Verschiedene Kundentypen kennen lernen:

1.2.1 Soziale Anerkennungstyp

1.2.2 Sicherheitstyp

1.2.3 Emotionstyp

1.2.4 Selbstachtungstyp

1.2.5 Unabhängigkeitstyp

1.2.6 Welche Konsequenzen ergeben sich für mich aus dem vertiefenden Verständnis der unterschiedlichen Typen für mein Dienstleistungsverhalten?

2.2.7 Übungen

1.3 Kundenbedürfnis ermitteln

1.3.1 Fragetechnik (offen und geschlossen)

1.3.2 Zuhören und aussprechen lassen

1.3.3 Kontrollfragen stellen, um Missverständnisse zu vermeiden

1.3.4 Gewünschte Lösungen erfragen

1.3.5 Checklisten nutzen und auswerten

1.3.6 Wie beurteilen Sie unsere Leistungen?

1.3.7 Übungen

1.4 Eigene Körpersprache beobachten

1.4.1 Der Zusammenhang zwischen meiner Körpersprache und meiner Wirkung auf andere – warum und wodurch?

1.4.2 Verschiedene Übungen mit der Videokamera

1.4.3 Körperhaltung und Freundlichkeit

1.4.4 Körperhaltung und freundliche, kompetente Rhetorik

1.4.5 Meine eigene Körpersprache analysieren und besser verstehen

1.5 Meine Wahrnehmung der Welt „perception is reality“

1.5.1 So wie ich die Welt „wahrnehme“, so ist sie (für mich)

1.5.2 „Streiche“ der eigenen Wahrnehmung

1.5.3 Beziehungsebene und Sachebene trennen

1.5.4 Angriffe nicht auf sich beziehen (mit Hilfen zur Vermeidung)

1.5.5 „den kann ich nicht riechen“

1.5.6 Alternative Wahrnehmungen

1.5.7 Übungen

1.6 Fragetechnik als Führungsinstrument zu unserem Kunden

- 1.6.1 Die 12 verschiedenen Arten der Frage
- 1.6.2 Die 2 verschiedenen Formen der Frage
- 1.6.3 Empfehlungen der antiken Meister
- 1.6.4 „Leere“ Floskeln
- 1.6.5 Killerphrasen
- 1.6.6 Konjunktive
- 1.6.7 Antiwörter
- 1.6.8 Reizwörter
- 1.6.9 Verräterische Aussagen
- 1.6.10 Killerfragen
- 1.6.11 Übungen

1.7 Motivation und Belohnung

- 1.7.1 Erkenntnisse der Motivations- und Glücksforschung
- 1.7.2 Wie motiviere ich mich selbst?
- 1.7.3 Wie belohne ich mich selbst?
- 1.7.4 Wie bin ich glücklich?

1.8 Regeln der Gesprächsführung

- 1.8.1 Rhetorische Regeln
- 1.8.2 Erprobte Regeln
- 1.8.3 Lächeln

1.9 Besonderheiten des Services über das Telefon

2.10 Besonderheiten des Services „face – to – face“

2.11 Zusammenfassung des Gesprächs

Fassen Sie am Ende des Gesprächs kurz, freundlich und wertschätzend das Wichtigste zusammen.

2.12 Nachbereitung des Gesprächs

Gewährleisten Sie eine umgehende „Nachbereitung“ (z.B. Bestätigung und Dank per Post oder Email).

2.13 Auswertungen und Statistik (falls gewünscht)

- 2.13.1 Erkennen von Kundenbedürfnissen
- 2.13.2 Erkennen von Schwerpunkten im Servicebedarf

Kursdauer:

2 Tage

**Termine/
Seminarorte**

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage „www.emkt.de“
Wir machen gerne Terminvorschläge

Referent

MKT, Malberg

Seminarpreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und Preissenkungen durchsetzen

Systematisch und mit angemessenem Aufwand

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Preiserhöhungen erfolgreich abgewehrt werden und wie die Verfahren und Strategien ständig verbessert und weiterentwickelt werden.

Inhalt

1. Informationen

- > Beschaffungsmarktforschung
- > Übersicht
- > Gründe und Ziele
- > Instrumente
- > Methoden
- > Arten
- > Datensammlung
- > Branchen- u. länderspezifisch
- > Produktspezifisch
- > Lieferanteninformation
- > Indikatoren
- > Konjunkturindikatoren
- > Geld und Währung

2. Analyse

- > Kostenbeeinflussungsmöglichkeiten
- > Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie
- > Wertanalyse
- > Make or buy
- > Analysemittel des Einkaufs
- > Teilespektrum analysieren

3. Strategie

- > Portfolio - Technik
- > Einzelstrategie nach Portfolio
- > Strategie der Preisabwehr
- > Die Argumente für die Preisabwehr (Checkliste)
- > Die Preisabwehr-Schreiben

4. Praktisches Vorgehen

- > Zielfestsetzung
- > Kalkulation des Zielpreises
- > Verhandlungsvorbereitung

5. Methoden der Preisanalysen- und rechnung

- > Anfrage - Diversifikation
- > Partieller Preisvergleich
- > Kalkulation der Material- und Personal - Kostenerhöhungen
- > Vollkostenrechnung
- > Deckungsbeitragsrechnung mit Kapazitätsauslastung
- > Prozeßkostenrechnung
- > Target Costing

Teilnehmer/ innen

Alle, die Lieferanten verhandeln und mit Preiserhöhungen konfrontiert werden

Termine/

Seminarorte

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

Referent

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Marketing / Verkaufsförderung

2 Tage

Inhalt

1. Welche Maßnahmen sorgen dafür, dass die Kunden auf die angebotene Leistung aufmerksam werden
2. Die verschiedenen Angebotsmedien
3. Abwägung zwischen Kosten und Ertrag
4. Besonders profitable Angebotsmöglichkeiten
5. Die genauen Einzelschritte
6. Durchführung anhand von Beispielen

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent Tagespreis

Verkaufsleiter/innen und Verkäufer/innen.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Kosten- und Leistungsrechnung erfolgreich anwenden

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie das Controlling, die Kosten- und Leistungsrechnung, die Zielerreichung unterstützt und sicherstellt.

Inhalt

1. Aufgaben des Controllings

Die Basis des Controllings

- > verschiedene Controllingarten
- > Kennzahlen – ihre Bewertung und Aussagekraft
- > Der Zusammenhang von Budget und Controlling

2. Benchmarking – ein unverzichtbares Instrument des strategischen Controllings (Demo mit Laptop und Beamer)

- > Die erfolgreichsten Controlling – Lösungen in der Praxis
- > Datensammlung
- > Indikatoren
- > Kennzahlen analysieren
- > Controlling - Strategie
- > Praktisches Vorgehen und Abweichungsmaßnahmen
- > Zielfestsetzung

3. Einführung in die Kostenrechnung

- > Die bestehenden Lösungsansätze aus der Praxis im Überblick
- > Verschiedene Kalkulationsverfahren wie:
 - Target costing („mehr darf es nicht kosten“)
 - Deckungsbeitragsrechnung mit Kapazitätsauslastung
 - Total cost of ownership
 - Prozesskostenrechnung
 - Preisbeeinflussungsverfahren u.v.m.
- > Rechnerische Bewertung von Gewinnalternativen
- > Wertschöpfungs- und Wirtschaftlichkeitskontrolle
- > Gewinnzuweisung
- > Leistungsrechnung und Kennzahlen

4. Verschiedene Arten der Kostenrechnung

5. Verschiedene Arten der Leistungsrechnung

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die mit Controlling zu tun haben / werden.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Moderne Preisanalyse- und Kalkulationsverfahren

Chancen zur Verbesserung der Einkaufsgewinns

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Durch Nutzung der bekannten und neuen Preisanalyse- und Kalkulationsverfahren Einkaufskonditionen kompetent und gekonnt verbessern.

Inhalt

1. Target Costing
2. Design-To-Cost
3. Prozesskostenrechnung
4. Deckungsbeitragsrechnung
5. Deckungsbeitragsrechnung mit Kapazitätsauslastung
6. Total cost of ownership
7. Partieller Preisvergleich
8. Anfrage-Diversifikation
9. Kalkulation der Material- und Personalkostenveränderung
10. Standardpreise bestimmter Produkte ausgewählter Länder
11. Preise der primären, eigenen Beschaffungsmarktforschung
12. Ermittlung und Auswertung internationaler Preisstrukturen und Veränderungen
13. Weitere Verfahren wie Zuschlagskalkulation etc.

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die Verantwortung für Preise tragen

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Kennzahlen verstehen und anwenden - aber wie?

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, die unersetzbare Bedeutung von Kennzahlen, ihre Erarbeitung, Pflege, Interpretation und mögliche Probleme kennen. Der Schwerpunkt liegt im Bereich der Betriebswirtschaft, um den eigenen Einkauf gewinnoptimierend besser zu steuern und Lieferanten besser im Supply-Chain-Focus zu haben.

Inhalt

Die herausragende Bedeutung der Kennzahlen – eine Einführung
Vorstellung von mehr als 200 Kennzahlen im Einkauf u.a.:

1. Einkaufskennzahlen u.a.

Preisindex, Preisstruktur, Preisformeln, Preisabweichung, Rabatte, Zinsrechnungen, Einkaufsgewinn, BWL-Alternativentscheidungen wie Skonto gegen Rabatt, Rabatt gegen Nebenbedingungen, Einkaufsbudget, Einkaufsstruktur, Einkaufsleistung, Einkaufsvolumen, Risikoquoten u.v.m.

2. Bilanzkennzahlen der Lieferanten

Bilanzinhalt, Kapitalkennzahlen, Vermögenskennzahlen, Finanzierungsverhältnisse, Bilanzvergleich und -vorschau, Gewinnkennzahlen, Ergebnisanalyse, Rentabilitätsdiagramm, Gewinnverwendung, Unternehmenswert u.v.m.

3. Kostenrechnungs-Kennzahlen

4. Wertschöpfungskontrolle

5. Statistische Größen und Kennzahlen

6. Lagerwirtschaftliche Größen

7. Logistik-Kennzahlen

8. Formeln und Tabellen als Anhang

Teilnehmer/ innen

Führungs- und Fachkräfte des Einkaufs und alle, die mit Kennzahlen umgehen.

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Erfolgreich Kosten senken durch moderne Dispositionsverfahren

Systematisch und mit angemessenem Aufwand

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Kostensenkungen erfolgreich durch den Einsatz moderner Dispositionsverfahren erreicht werden.

Inhalt

1. Aufgaben der Materialdisposition

Die Basis der Disposition

- > verschiedene Dispositionsrechenarten (deterministisch / stochastisch)
- > Kenngrößen

2. Dispositionssimulatoren (Demo per Laptop und Beamer)

Die erfolgreiche EDV - Lösung

- > Datensammlung
- > Indikatoren
- > Teilespektrum analysieren
- > Dispo – Strategie

3. Praktisches Vorgehen

- > Zielfestsetzung

Teilnehmer/ innen

Alle, die mit der Dispositionsarbeit zu tun haben/werden.

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Erfolgreiches Projektmanagement

Erfolgreich gestalten und zielorientiert durchführen

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Projekte erfolgreich durchgeführt werden, welche grundsätzlichen Fehler gemacht werden können und welche Alternativen bestehen. Eine Zusammenarbeit mit allen Beteiligten kann nur dann ein optimales Ergebnis bringen, wenn das Projektteam „funktioniert“.

Inhalt

1. Die Einzelschritte im Projektablauf

- > Projektdefinition
- > Zielbestimmung
- > Ablaufplanung und Analyse
- > Umsetzung
- > Abschluss

2. Aufgaben – Organisation aller Beteiligten Arbeitstechniken

- > Führung der Projekte
- > Prozessgestaltung im Projekt
- > Steuerung und Abweichung
- > Präsentation

Teamarbeit realisieren mittels verschiedener Methoden
EDV und Softwareunterstützung
Viele Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch

Teilnehmer/ innen

Alle, die mit dem Projektgeschäft zu tun haben oder haben werden.

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Der moderne strategische Einkauf

Erfolgreich gestalten und zielorientiert durchführen

2-Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Einkäufe erfolgreich durchgeführt werden, welche grundsätzlichen Fehler gemacht werden können und welche Alternativen bestehen.

Inhalt

- 1. Strategische Zielpreiserrechnung**
 - > Errechnung des Preises der maximal gezahlt werden darf
 - > Überprüfung der bisher gezahlten Preise auf Berechtigung
- 2. Rechtlich richtige und fehlerfreie Verträge**
- 3. Strategische Lieferantenbewertung**
- 4. Mittels Dun & Breadstreet (92 Millionen Lieferanten) die weltbesten Lieferanten finden**
- 5. Auswahl der Lieferanten mittels Rating: A1 bis A5**
- 6. Strategische Verhandlung**
 - > Vorbereitung mit Checklisten
 - > Zielpreiserrechnung verwenden
 - > Rhetorik, Argumente, Einwandbehandlung
 - > Körpersprache mit Videokamera
 - > Mit Monopolisten verhandeln
- 7. Strategische Preissenkung**
 - > Zielpreisbestimmung via Internet
 - > Argumente für Preissenkungen
 - > 9 Kalkulationsverfahren
 - > Preisspiegel aus Datenbanken
 - > Umgang mit schwierigen Lieferanten
- 8. Strategische Kostensenkung**
 - > Ermittlung des Potentials
 - > 7 Kostensenkungsverfahren
 - > Vorgehensweise + Controlling
 - > Ermittlung der Wertschöpfer
 - > Umsetzung der Erkenntnisse
- 9. Strategischer Einkauf**
 - > Datenbanknutzung
 - > Moderne Einkaufsverfahren
 - > Lieferanten ermitteln und bewerten
 - > Die Einkaufsverhandlung vorbereiten
 - > Einkauf von Dienstleistungen, Software
 - > Investitionen, Kaufverträge
- 10. Strategisches Lieferantenmanagement**
 - > Lieferantenbewertung
 - > Lieferanten-Auditierung
 - > Kennzahlen und Controlling
 - > Lieferantenführung
 - > Ergebnisplanung mit dem Lieferanten

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die mit dem strategischen Einkauf zu tun haben oder haben werden.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Supply Chain Manager

Ausbildung zum Supply Chain Manager

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen werden durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, zum Supply Chain Manager ausgebildet.

Inhalt

- 1. Die Grundlagen des Supply Chain Managements**
 - 2. Die Instrumente des Supply Chain Managements**
 - 3. Gestaltung der Wertschöpfungskette - aber wie ?**
 - 4. Erarbeitung des Konzepts und der Strategie**
 - 5. Übertragung des Bestandsmanagements an den Lieferanten**
 - 6. Die Prozesskostenrechnung**
 - 7. Erfolgreiche SCM-Praxisbeispiele**
- Supply Chain Manager Zertifikat -**

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die im Einkauf mit der Wertschöpfungskette zu tun haben.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Moderne Kommissioniersysteme

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, die modernen Kommissioniersysteme kennen.

Inhalt

-
- > Auswahl moderner Kommissioniersysteme nach Aufgabe
 - > Arten von Kommissioniersystemen
 - > Wirtschaftliche Gestaltung
 - > Investitionssumme und Amortisation
 - > Entscheidungsmatrix mit Bewertung der Alternativen
 - > Vorstellung verschiedener Systeme
 - > Anbieter - Auswahl
 - > Praktischer Transfer für die Teilnehmer

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MwSt.**

Der Verkehrsleiter

2-Tagesseminar

Seminarziel

Sie sind verantwortlich für die fachliche und/oder disziplinarische Leitung des kompletten Fuhrparks sowie die Einsatzplanung, Entwicklung und Motivation der Mitarbeiter.

Oder Sie sind der Fuhrpark - Fachmann, der Fuhrparkaufgaben durchführt.

Zu Ihren täglichen Aufgaben gehören auch die Überwachung der Einhaltung von Vertragspflichten und gesetzlichen Bestimmungen.

Inhalt

1. Welche Risiken bestehen oder können beim Fuhrparkmanagement entstehen?

- a) Betriebsgefahr
- b) Halterhaftung
- c) Haftpflicht
- d) Halter eines Kfz
- e) Vorsatz, grobe Fahrlässigkeit, leichte Fahrlässigkeit
- f) Mitverschulden des Vorgesetzten und/oder der Aufsicht
- g) persönliche (eigenständige) Haftung des Verkehrsleiters
- h) Produzentenhaftung
- i) Produkthaftung
- j) Gefährdungshaftung
- k) Verkehrssicherungshaftung
- l) Unfall:
 - Verkehrsunfall Teil 1
 - Verkehrsunfall Teil 2
 - Verkehrsunfall Teil 3

2. Aufgaben des Verkehrsleiters

- das Instandhaltungsmanagement
- die Prüfung der Beförderungsverträge und -dokumente
- die grundlegende Rechnungsführung
- die Zuweisung der Ladung
- die Zuweisung der Fahrdienste an die Fahrer
- die Prüfung der Sicherheitsverfahren

**3. Die gesetzliche Grundlage für die verschiedenen Formen der Haftung
u.a. > Fahrpersonalgesetz**

**4. Wie kann die Haftung durch positives Verhalten und betriebsinterne
Geschäftsprozesse vermieden oder reduziert werden (Risk Management – RM)?**

5. Rechtlich richtige Überwachung und Kontrolle des Fahrpersonals – aber wie?

6. Notwendige Formulare (54 Formulare) für die tägliche Arbeit (kleine Auswahl):

- > Führerscheinkontrolle
- > Fahrzeugübergabe
- > Aufklärungsblatt
- > Nachweise über Lenk - und Ruhezeiten
- > Schaublätter- und Tätigkeitsnachweise der Vortage
- > Bescheinigung über arbeitsfreie Tage der Fahrer
- > Dienstanweisungen z.B. für das Telefonieren im Fahrzeug
- > Freisprech
- > Fahrtenbuch
- > und weitere 45 Formulare

8. Neueste Rechtssprechung zur Halterhaftung und Unterweisung der Mitarbeiter

9. Prüfung mittels multiple choice-Aufgaben am Ende des Seminars

- Erhalt des Zertifikat „Verkehrsleiter“ –

**Termine/
Seminarorte
Referent**

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,95** pro Tag/Teilnehmer
+ einmalig Euro **149,95** für die Lern-CD-ROM zzgl. **19 %** MwSt.

Der Disponent

Basiswissen / Aufgaben eines Disponenten

2-Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch die Grundlagen der Arbeit des Disponenten kennen

Inhalt

Basiswissen

- > Die häufigsten Dispositionsfehler in der Praxis
- > Vermeidung dieser Fehler- aber wie?
 - Vorratspolitik und ihre Methoden
 - Steuerungsgrößen
 - Ursachen zu hoher Bestände
- > Welche Instrumente der Disposition gibt es?
- > Wie löst man den Zielkonflikt?
- > Welche überschaubaren Kennzahlen geben einen schnellen Überblick und sind Basis für Dispositionseingriffe?
- > Wie werden die einzelnen Dispositionsinstrumente bestens genutzt?

Dispositionsverfahren und Planungsgrundlagen

Verbrauchsgesteuerte Materialdisposition(stochastisch) für B- und C-Teile

Andlersche Losgrößenformel
Bestellpunktverfahren
Bestellrhythmusverfahren
Stückperiodenausgleich
Kanban
arithmetischer Mittelwert
gleitender Mittelwert
gewichteter gleitender Mittelwert
lineare Regression
nicht lineare Regression
exponentielle Glättung 1. und 2. Ordnung
ABC-Analyse

deterministische Materialdisposition (plangesteuert) für A-Teile

Absatzplan
Wiederbeschaffungszeit
Lagerbestand
Stücklistenauflösung
Bruttobedarfsrechnung
Nettobedarfsrechnung
ABC-Analyse

Aufgaben

1. Aufgaben der Materialdisposition
 - > verschiedene Dispositionsrechenarten (deterministisch / stochastisch)
 - > Kenngrößen
3. Wie bewege ich den Lieferanten zu meinen Wunschterminen zu liefern
4. Wie muss der Rahmenvertrag, Abrufauftrag/Sukzessivlieferungsvertrag inhaltlich gestaltet sein und wie überzeuge ich als Disponent meine Lieferanten
5. Die Leistungsstörungen des Lieferanten:
 - a) Verzug (Lieferung zu spät oder zu früh)
 - b) Mängelrüge/Schlechtleistung
 - c) die Unmöglichkeit
 - d) Wegfall der Geschäftsgrundlage
6. Wie vermeide ich durch rechtzeitige Verhandlungs- und Überzeugungsarbeit sowie Sicherungsmittel, dass es zu Leistungsstörungen nach Punkt 3 kommt
7. Wie überzeuge ich den Lieferanten, dass er früher liefert als versprochen oder vereinbart
8. Wie überzeuge ich den Lieferanten, dass er später liefert, wie vereinbart
9. Wie überzeuge ich den Lieferanten, dass die vorhandenen Bestellungen und Abrufe in das neue Jahr geschoben werden können, bzw. dass die Verpflichtung zur Abnahme ganz oder teilweise entfällt
10. Wie errechnet sich ein Schadensersatzanspruch des Lieferanten, falls er darauf besteht
11. MKT-Analyse-Tool auf CD-Rom, damit der Disponent abwägen kann, welche Entscheidung für sein Unternehmen die Beste ist
12. Verhandlungstipps und -tricks für Disponenten
13. Praktische Fälle der Teilnehmer

**Termine/
Seminarorte
Referent**

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

Tagespreis

MKT, Malberg

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Das Ausschreibungs – ABC

Nationales Vergaberecht

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, die Grundlagen des Ausschreibungs – ABC's und die sichere Gestaltung der notwendigen Ausschreibungen zur Abwehr von Gefahren kennen.

Inhalt

Nationales Vergaberecht

1. das öffentliche Auftrags-, Beschaffungs-, Verdingungswesen
2. die Gesamtheit der Regeln und Vorschriften, die ein Träger öffentlicher Gewalt bei der Beschaffung von sachlichen Mitteln und Leistungen, die er zur Erfüllung seiner Aufgaben benötigt, zu beachten hat
3. Rechts- und Verfahrensregeln
4. Bieter Rechtsschutz wegen der Verletzung der Verfahrensregeln
5. Aufgaben und Ziele des Vergaberechts
6. Wettbewerbsverletzungen der Auftraggeber und Auftragnehmer
7. das „Government Procurement Agreement“ (GPA) mit allen Details wie Schwellenwerte, Fristen, Modalitäten der Ausschreibungsveröffentlichung, Ausschluss von Bietern, Klagerecht Bieter, Anspruch auf ein fehlerfreies Verfahren u.v.m.
8. Wettbewerbsbeschränkungen
9. Schwellenwerte
10. für (fast) jede Leistung ein 8-stelliger Zahlencode + Prüfziffer gleich CPV-codes von „Common Procurement Vocabulary“ gleich „Gemeinsames Vokabular für öffentliche Aufträge“
11. EG – Vorschriften und – Richtlinien
Gesetze zur Modernisierung des Vergaberechts - Rechte und Pflichten
12. „Zweiteilung des Vergaberechts“ was heißt das?

13. VOB, VOL und VOF

14. § 97 GWB enthält allgemeine Grundsätze des Vergaberechts u.a.:

- > Wettbewerbsgrundsatz
- > Transparenzgebot
- > Diskriminierungsverbot bzw. Gleichbehandlungsgrundsatz
- > Förderung mittelständischer Interessen (Pflicht zur Losaufteilung)
- > Vergabe an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen (Eignung)
- > angemessene Preise
- > Formliche Ausschreibung

15. § 101 GWB unterscheidet verschiedene Arten der Vergabe:

- > Offenes Verfahren
- > Nicht Offenes Verfahren
- > öffentlicher Teilnahmewettbewerb
- > Verhandlungsverfahren
- > Verhandlungsverfahren nach öffentlicher Vergabebekanntmachung
- > Verhandlungsverfahren ohne öffentliche Vergabebekanntmachung
- > Wettbewerblicher Dialog

16. Regelung des Vergabeverfahrens: VOL, VOB und VOF

17. Präqualifikationssystem

18. Vergabehandbücher

19. Vergaberecht für Vergaben unterhalb der Schwellenwerte

20. Vergaben außerhalb des Vergaberechts

21. Bezugnahme auf die tägliche Arbeit der Seminarteilnehmer

Die Ausschreibung

- > Abgabefrist /-termin
- > Angebots /-gültigkeit, -öffnungstermin
- > Ausschreibungsbedingungen – Vorschriften – Empfehlungen
- > Spezielle Ausschreibungsunterlagen mit Leistungsmatrix, Gestaltung, Checklisten und Formulare
- > Finanzierung
- > Die verschiedenen Ausschreibungsarten (genormte, differenzierte...)
- > Neues Ausschreibungsrecht
- > Ausschreibung nach VOB/VOL
- > Die öffentliche Vergabe in Abgrenzung zur beschränkten Ausschreibung und freihändigen Vergabe im Überblick
- > Kontaktadressen und Datenbanken
- > Internet – Nutzung + Ausschreibung via Internet
- > die Auswertung der Ausschreibung
- > Fallübungen
- > Bezug zur Problem – und Aufgabenstellung der Teilnehmer

**Termine/
Seminarorte
Referent**

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Werkvertrag und seine Besonderheiten

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, die Grundlagen der Gestaltung von Werkverträgen und die Prinzipien einer sicheren und zeitgemäßen Vertragsgestaltung kennen.

Inhalt

- 1) Die Besonderheiten und die Schwierigkeiten der Werkverträge**
- 2) Unterschiede zu anderen Vertragstypen**
- 3) Die verschiedenen Formen**
- 4) Gestaltungsempfehlungen**
- 5) Unterschiedliche Ansprüche aus Werkverträgen**
- 6) Gestaltung der Haftungsansprüche**
- 7) Die Vertragscheckliste – was muss´drin sein ?**
(hier ein kleiner Auszug von min. 58 Klauseln)
 1. Salvatorische Klausel
 2. Pönale
 3. Gefahrübergang
 4. AEB
 5. Geheimhaltungsklausel
 6. Werknutzungsrecht
 7. Gerichtsstand
 8. Haftungsausschluss für Dritte
 9. Weitergabe von Aufträgen
 10. zugesicherte Eigenschaften ?
 11. Verletzung von Schutzrechten Dritter
 12. Personenbezogene Daten speichern ?
 13. Erfüllungsort für Lieferungen und Leistungen
 14. zufälliger Untergang der Ware, zufällige Verschlechterung
 15. Insolvenz- und Vergleichsfall, Zahlungsfähigkeit d. Lieferanten
 16. Bürgschaften
 17. Nebenabreden, Änderungen, Erweiterungen, Ergänzungen
 18. Vertragslaufzeit, Beginn, Ende, Kündigungsmodalitäten, -fristen
 19. § 640 BGB Abnahme

mindestens 39 weitere Klauseln
- 8) Die gesetzlichen Grundlagen des equal treatment/equal payment**
- 9) Abgrenzung zu anderen Vertragstypen**
- 10) Vertragliche Gestaltung des equal treatment/equal payment**
- 11) Typische Fallen und Stricke beim equal treatment/equal payment**

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

Tagespreis

MKT, Malberg

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Risikomanagement im strategischen Einkauf – aber wie?

Seminarziel

Praxisnahes Risiko-Management bei der Anfrage und Beschaffung komplexer Zukauf- Technologien/Zukauf –Komponenten zur Risikofrüherkennung, Risikovermeidung, Risikoausschluss und Risikoreduktion

Inhalt

1. Methoden und Tools für den modernen Risikomanager im strategischen Einkauf
2. Prozessgestaltung im strategischen Einkauf hinsichtlich Risikomanagement:
 - Risiko-Anforderungen an verschiedene Lösungen
 - Anfrageprozess mit den Lieferanten
 - Risikofrüherkennung, Risikovermeidung, Risikoausschluss, Risikoreduktion
 - Klärung und Lösungsansätze
 - Endgültiges Angebot der Lieferanten
 - Vertragsabschluss mit den Lieferanten mit bis zu 53 Klauseln
 - Prozessgestaltung hinsichtlich Risikomanagement während des Leistungs-Erstellungsprozesses beim Lieferanten
 - Abnahmeprozess
3. Wie erfüllen wir die verschiedenen gesetzlichen Forderungen
4. Wie wird ein professionelles Risikomanagement-System realisiert?
5. Identifikation von Risiken, Risikobereichen und –gebieten
6. Risiken analysieren (modellieren, messen, quantifizieren)
7. Effektive Methoden, um Risiken zu erfassen und zu bewerten
8. Risiken steuern (übernehmen, minimieren, transferieren, vermeiden)
9. Darstellung der Risikosituation
10. Vergleich der Risikostrategie mit der Risikosituation
11. Formulierung und Überarbeitung der Risikostrategie
12. Erfolgreiche Risikostrategien aus der Praxis, die sich bewährt haben

13. Maßnahmen des Risikomanagements festlegen
14. Gestaltung der Risikokommunikation
15. Überwachungssystem installieren, Interne Kontrollsysteme und deren Nutzen
16. Risiko-Controlling aufbauen
17. Sinnvolle Anzahl und sinnvolle Auswahl von Risiko-Kennzahlen
18. Verantwortlichkeiten im Risikomanagement-Prozess richtig verteilen
19. Risiko-Kommunikation
20. Risiko-Rückmeldung
21. Ausreichende Risikodokumentation

**Teilnehmer/
Innen
Termine/
Seminarorte
Referent**

Führungskräfte und alle, die die dem Risikomanagement zu tun haben.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Verkaufserfolge steigern - aber wie

2-Tages-Seminar

Inhalt

1.1 Der Zusammenhang von positiver Einstellung und erfolgreichem Verkauf

1.2 Verschiedene Kundentypen kennen lernen:

1.2.1 Soziale Anerkennungstyp

1.2.2 Sicherheitstyp

1.2.3 Emotionstyp

1.2.4 Selbstachtungstyp

1.2.5 Unabhängigkeitstyp

1.2.6 Welche Konsequenzen ergeben sich für mich aus dem vertiefendem Verständnis der unterschiedlichen Typen für mein Dienstleistungsverhalten?

1.2.7 Übungen

1.3 Kundenbedürfnis ermitteln

1.3.1 Professionell vorbereitet

1.3.2 positives Gesprächsklima – eine Beziehung herstellen

1.3.2 Fragetechnik (offen und geschlossen)

> Die 12 verschiedenen Arten der Frage

> Die 2 verschiedenen Formen der Frage

> Empfehlungen der antiken Meister

> „Leere“ Floskeln

> Killerphrasen

> Konjunktive

> 7 Antiwörter

> Reizwörter

> Verräterische Aussagen

> Killerfragen

1.3.3 Zuhören und aussprechen lassen

1.3.4 Kontrollfragen stellen, um Missverständnisse zu vermeiden

1.3.5 Gewünschte Lösungen erfragen

1.3.6 Professionell argumentieren

- wie gehe ich mit Vorwänden und Einwänden um?

1.3.7 Übungen

1.4 Eigene Körpersprache beobachten

1.4.1 Selbsteinschätzung – wie nimmt der Kunde mich wahr?

1.4.2 Der Zusammenhang zwischen meiner Körpersprache und meiner Wirkung auf andere – warum und wodurch?

1.4.3 Körperhaltung und freundliche, kompetente Rhetorik

- Lächeln – freundlich, natürlich – der ganze Körper „lächelt“

1.4.4 Meine eigene Körpersprache analysieren und besser verstehen

1.4.5 Besonderheiten des Services face-to-face

1.5 Meine Wahrnehmung der Welt „perception is reality“

1.5.1 So wie ich die Welt „wahrnehme“, so ist sie (für mich)

1.5.2 „Streiche“ der eigenen Wahrnehmung

1.5.3 Beziehungsebene und Sachebene trennen

1.5.4 Angriffe nicht auf sich beziehen (mit Hilfen zur Vermeidung)

1.5.5 „den kann ich nicht riechen“

1.5.6 Alternative Wahrnehmungen

1.5.7 Übungen

1.7 Motivation und Belohnung

1.7.1 Erkenntnisse der Motivations- und Glücksforschung

1.7.2 Wie motiviere ich mich selbst?

1.7.3 Wie belohne ich mich selbst?

1.7.4 Wie bin ich glücklich?

1.8 Mundarten elegant in der Wirkung verbessern

1.9 Zusammenfassung des Gesprächs

Fassen Sie am Ende des Gesprächs kurz, freundlich und wertschätzend das Wichtigste zusammen
Bestärken durch die abschließende Frage – „Habe ich Sie richtig verstanden, Sie?“

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Der erfolgreiche Key Account Manager (KAM) – aber wie?

2 Tages-Seminar für Fortgeschrittene

Inhalt

1. Einführungsfragen zum KAM

Was bedeutet Key Account Management inhaltlich?

Welche Anforderungen stellt diese Aufgabe an mich und meine Umgebung?

Was muss ich und will ich über meine Kunden wissen?

Wie plane ich eine Strategie für meine Kundenbeziehungen?

Wie bereite ich mich auf Jahresgespräche und Verhandlungen richtig vor?

Was bedeutet Beziehungsmanagement?

2. Key Account Management Strategien – aber wie?

Vorbereiten von Verhandlungen und Jahresgesprächen

Bestandskunden halten, festigen und ausbauen

Der Schlüsselkunde und seine Entscheidungsprozesse

Neukunden gewinnen und entwickeln

- Ziele, Strategien, Maßnahmenpläne

Ein maßgeschneidertes Leistungsprofil für den Kunden

Erfolgreiches Beziehungsmanagement /Beziehungsnetze

Multi Level Selling

3. Erfolgreiche und ergebnissichere Verhandlungsführung

Die sechs Bausteine einer erfolgreichen strategischen Verhandlungsführung

Wie entwickle und baue ich meine Sicherheit aus?

Professionelle Vorbereitung komplexer oder wichtiger Verhandlungen

Einkäuferstrategien und die 36 Kriegslisten erkennen und parieren

Unfaire Tricks erkennen und abwehren

4. Werkzeuge für Analyse und Planung

Kunden- und Marktanalysen

Kundenentwicklungspläne

Beziehungs-Netzwerk-Analysen

persönliche Stärken-/Potenzialanalyse

Erstellung eines persönlichen Weiterentwicklungsplanes

7 Q – Werkzeuge und Six Sigma

Den Kunden mit Fakten aus der Datenbank „destatis“ überzeugen

5. Kennzahlen – Erfolgsmessung

Welche Kennzahlen sind geeignet um den Erfolg langfristig zu sichern?

6. Prozessintegration des Key Account Managers in das eigene Unternehmen

7. Mit welchen Trends ist zu rechnen?

Wie wird sich die Kunden- / Lieferantenbeziehung in der Zukunft entwickeln?

8. Erfolgreiche Verhandlungen mit Video-Kamera üben

**Termine/
Seminarorte
Referent**

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage „www.emkt.de“

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: 599,85

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-ROM zzgl. 19 % MwSt

Recht im Einkauf

Grundlagenseminar – Rechtsgrundlagen und Rechtssicherheit – aber wie?
2 Tages-Seminar

Seminarziel

Das 1 x 1 des Vertragsabschlusses muss der Einkauf im Schlaf beherrschen!
Auch Fragen wie: "Was mache ich bei der Lieferterminuntreue des Lieferanten, oder bei Qualitätsproblemen der Lieferprodukte und sonstigen Leistungsstörungen"? müssen vom Einkauf rechtlich sicher gelöst werden. Durch Checklisten, Leitfäden, Vertrags- und Verhandlungsvorlagen (alles auf CD) und einen didaktisch aufgelockerten Vortragsstil mittels vieler Fallbeispiele erhält jede(r) Seminarteilnehmer (in) die Sicherheit, das Wissen, den Überblick und die Methoden, um in der alltäglichen Einkaufsarbeit sicher bestehen zu können.

Inhalt

1. Der Vertragsabschluss

- > vorvertragliches Vertrauensverhältnis
- > die Vorbereitung
- > der Abschluss mit Arbeitersparnis
- > Rechte und Pflichten
- > „Das kaufmännische Bestätigungsschreiben“
- > Störungen beim Vertragsabschluss

2. Die Pflichtverletzung

- > **Grundlagen der Pflichtverletzung**
- > **Nacherfüllungsanspruch**
- > Unmöglichkeiten > positive Vertragsverletzung
- > Verzug > Wegfall der Geschäftsgrundlage
- > mangelhafte Lieferung > culpa in contrahendo
- > **neues Schadenersatzrecht**
- > **neue Garantieregelung**

3. Verjährung

- > **ab dem 01.01.02 -Ausgestaltung**
- > **neue Fristen**
- > **weniger Unterbrechungs- mehr Hemmungstatbestände**

4. Die verschiedenen Vertragsarten

- > Kaufvertrag
- > Dienstleistungsvertrag
- > Werkvertrag
- > Werklieferungsvertrag
- > Sonderverträge wie Just – In – Time, Konsilager, etc.

5. Fallübungen für die einzelnen Teile

6. Bezug zur Problem- und Aufgabenstellung der Teilnehmer

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

Tagespreis

MKT, Malberg

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MwSt.**

Rechtliche Neuerungen für die Einkaufsexperten

Inhalt

- 1) Die neue HOAI 2011 und dann später in 2013
- 2) Die neue VOB, VOL, VOF 2009/2010
- 3) BGB Neuerungen
- 4) Neuerung in der BGH Rechtssprechung Einkauf
- 5) Neue AGB Regelung Einkauf
- 6) Neue BGH Rechtssprechung zu AGB Einkauf
- 7) Vergabehandbuch 2010
- 8) Neues AÜG 01.12.2011
- 9) Produkt Sicherheitsgesetz (ProdSG)

**Termine/
Seminarorte
Referent**

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Archivierung von Akten und Daten

Einführung eines modernen Dokumentenmanagements

2-Tages-Seminar

- 1. Die gesetzlichen Aufbewahrungsfristen**
- 2. Die verschiedenen Gründe für die Archivierung**
- 3. Vorschriften aus dem HGB u.a.:**
 - a) § 257 HGB für Unterlagen**
 - b) § 238 HGB für Belege**
 - c) § 239 HGB für Datenträger**
 - d) Weitere gesetzliche Vorschriften aus dem HGB**
- 4. Alles über Akten**
- 5. Internes und externes Archiv**
- 6. Outsourcing des Archivs**
- 7. Lösungen und Kosten**
- 8. Datenschutzvorschriften nach dem Bundesdatenschutzgesetz BDSG**
- 9. Professionelle und gesetzeskonforme Aktenvernichtung - aber wie?**
- 10. Tägliche Arbeit vom Stasi-Schredder bis zur Klasse 4 Schredder**
- 11. Digitale Daten archivieren – aber wie?**
- 12. Photos und Bilder**

13. Speicher- und Zugriffslösungen

14. Datenarchivierungs-Konzepte

15. Bankschließfach

16. Externe Dienstleister – Vorteile und Nachteile

17. Erarbeitung eines professionellen Dokumentenmanagements

18. Beispiele aus der Praxis

19. SAP Lösungen

20. Lösungen für Ihr Unternehmen

**Teilnehmer/
innen**

Alle, die mit der Archivierung betraut sind.

**Termine/
Seminarorte
Referent**

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Moderne QS - Managementsysteme

Eine unverzichtbare Maßnahme zur Sicherung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit
2-Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch die Möglichkeiten und Chancen eines modernen QS-Managementsystems kennen, um damit die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und zu steigern.

Inhalt

Überblick über das Qualitätsmanagementsystem

- > DIN En ISO 9000ff., und weiter
- > Leitfaden, Elemente, Interpretation
- > Qualitätsziele und Qualitätsplanung
- > Unternehmensspezifische Einführung
- > Rechtliche Aspekte und Produkthaftung

Werkzeuge des Qualitätsdenkens

- > Qualitätspolitik und Unternehmensleitbild
- > Qualitätsziele messbar formulieren
- > Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse
- > Qualitätskosten - Benchmarking

3. Inhalt der DIN ISO 9000 ff.

4. Vorbereitung auf die Zertifizierung

- > Aufbau eines QM-Handbuchs
- > Dokumentation, Verfahrensanweisungen
- > Qualitätsberichterstattung
- > Vorbereitung und Durchführung von internen und externen Audits
- > Ablauf der Zertifizierung
- > Projektmanagement

5. QS-Management im Einkauf

- > Qualifikationsprozess (Hersteller/Lieferant/Produkt/Halbzeug/Werkstoff)
- > Lieferantenbewertung
- > WE / WA Prüfungen
- > Qualitätsanforderungen koordinieren
- > Methodenwahl
 - Statistisch (AQL, Regelkarten, MFU, FMEA, QFD, Six Sigma, 10 weitere QS-Methoden)
- > Qualitätssicherungsvereinbarungen
- > Klauseln in Verträgen
- > AEB – Allgemeine Einkaufsbedingungen
- > Haftungsfragen

6. Software-Lösungen

- > SAP R3 Mawi-Lösung
- > Lösung auf PC-Basis (wird auf Wunsch auf CD übergeben)
- > Weitere Software-Lösungen

Teilnehmer/ innen

Alle, die im Einkauf aktiv verhandeln und ihren Erfolg weiter steigern wollen/müssen.

Termine/

Seminarorte

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

Referent

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

QM-Lieferantenauditor - 2nd party auditor

2-Tages-Seminar

Seminarziel

Mit Abschlussprüfung und Zertifikat.

Als erfolgreicher Lieferantenauditor haben Sie die fachliche Kompetenz in allen Fragen der Überwachung und Beurteilung der Qualität Ihrer Zulieferer. Um qualitätsgesicherte Beurteilungen durchzuführen, beherrschen Sie die Instrumente der gesamten QM-Systemüberwachung.

Inhalt

Checklisten:

Kompetenzbildung Lieferantenmanagement:

- Prozessbeschreibung / Verfahrensanweisung Beschaffung

Lieferantenauswahl, laufende Bewertung und Lieferantenaudit:

- Checkliste Lieferantenaudit
- Checkliste Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen im Audit
- Lieferantenaudit Abweichungsbericht
- Lieferantenaudit Maßnahmenverfolgung
- Lieferantenauswahl und Lieferantenbewertung

Checkliste und Vorlagen Verträge / Produkt:

- Checkliste Vertragsprüfung
- Liefervertrag
- Musterrahmenvertrag Lieferant
- Produktanforderungen - Anforderungsliste für Produkte und Leistungen
- Sonderfreigabe Lieferant
- Vorlage QSV - Qualitätssicherungsvereinbarungen

Wareneingangsprüfung und -bewertung - Anlieferqualität:

- Beanstandungsbericht Wareneingangsprüfung
- Fehlersammelkarte manuelle Datenerfassung
- Protokoll Wareneingangsprüfung
- Wareneingangsprüfung und Ermittlung Kennzahl Lieferantenqualität

Analysemittel:

- Pareto Analyse - Pareto Diagramm
- Ishikawa Diagramm

QM Regelwerke

- Begriffe und Normen
- Bestandteile
- Bedeutung für den Auditor

Planung, Durchführung und Auswertung von Audits

- Auditprogramm, Audit-Checklisten
- Auswahl und Qualifikation der Auditoren
- Vorprüfung der Audit-Unterlagen
- Überprüfung der Audit-Maßnahmen
- Auditbericht(Bewertung und Auswertung)

Vertragliche QM-Vereinbarungen

- Möglichkeiten und Grenzen von QM-Vereinbarungen
- Abbedingung der Wareneingangsprüfung – § 377 HGB
- Berührung zum Produkthaftungs- und Handelsrecht
- Anbindung und Integration von Zulieferern in QM-Systeme

Verhandlung und Rhetorik für Auditoren

- Verlauf und Technik von Besprechungen und Interviews
- Beurteilungsverhalten, Systematische Beurteilungsfehler
- .Wissenschaftliche Erkenntnisse

Teilnehmer/innen	Alle, die im Einkauf Lieferanten auditieren wollen/müssen.
Termine/	
Seminarorte	Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de
Referent	MKT, Malberg
Tagespreis	in Euro ohne MwSt: 599,85 + einmalig Euro 149,95 für die Lern-CD-ROM zzgl. 19 % MwSt.

Six Sigma

2- Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, kompetente Anwendungen der Six Sigma Methoden umsetzen.

Inhalt

1. Einführung in Six Sigma
2. Rollen und Aufgaben
3. Die Six Sigma Toolbox
4. Der Six Sigma Kernprozess (DMAIC)
 - 4.1 Define
 - 4.2 Measure
 - 4.3 Analyse
 - 4.4 Improve
 - 4.5 Engineer
 - 4.6 Control
5. Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Umsetzung in die Praxis
6. Projektmanagement von Six Sigma
7. Kennzahlen
8. Mathematische Six Sigma Methoden
9. Design of experiments
10. Software für Six Sigma
11. Beispiele aus der Praxis
12. Umsetzung in die betriebliche Praxis für jeden Teilnehmer
13. Übungen im Seminar für/mit jeden Teilnehmer

Teilnehmer/ innen

Alle, die die Grundlagen des Arbeitsrechtes anwenden und kennenlernen wollen/müssen.

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MwSt.**

Soziale und emotionale Intelligenz

Seminarziel

Wer auf andere positiv und gestaltend zugehen kann, hat mehr von seinem Leben.

Ein Kompetenztraining (soziale und emotionale Kompetenz kann man lernen).

Inhalt

1. Erkenntnisse aus der Sozialen Neurowissenschaft, der Biologie, der Verhaltensforschung, der Psychologie, der Neurologie, der Primatenforschung, der Genetik und der Sexualforschung
2. Wer sozial kompetent ist, kommt besser durchs Leben – aber wie?
3. Traumata - vom Kindergarten bis hin zum Arbeitsplatz
4. Die eigenen Emotionen kennen und lenken und andere positiv führen lernen
5. Sich in Beziehungen intelligent verhalten – aber wie?
6. Soziale Kompetenz erfolgreich und dauerhaft entwickeln – aber wie?
7. Unsere Rechte durchsetzen, soziale Beziehungen aktiv gestalten, eigene Gefühle und Bedürfnisse sympathisch äußern
8. Von der Bedürfnispyramide zur modernen Motivationsforschung
9. Die Bedeutung und Wirkung einer positiven Körpersprache
10. Positive Rhetorik – ein Schlüssel zum anderen
11. Der Unterschied zwischen sozialer und emotionaler Kompetenz
12. Soziale und emotionale Kompetenz bedeutet Führung
13. Praktische Übungen mit den Seminarteilnehmern (auf Wunsch mit Videokamera)

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die ihre Motivation und Selbststeuerung steigern wollen.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Führungsseminar III

Selbstmotivation und Mitarbeitermotivation mit Videokamera

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie sich die eigene Motivation steigern und Selbststeuerung verbessern und so auch erfolgreich, die Motivation der Mitarbeiter in Übereinstimmung und Anwendung der neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse, steigern lässt

Inhalt

Selbstmotivation

- > Was ist Motivation?
- > Die Grundlagen der Motivationsforschung
- > Motivation – nur ein Aberglaube?
- > Die verschiedenen Formen der Motivation
- > Praktisches Ausprobieren von Motivation und Selbststimulans
- > Die Verbesserung der Selbststeuerung
- > Probleme der Selbststeuerung
- > Praktische Empfehlungen

Mitarbeitermotivation

- >Wie motiviere ich meine Mitarbeiter
- >Stand der wissenschaftlichen Erkenntnisse zur Mitarbeitermotivation
- >Erkenntnisse der Hirnforschung
- >Was bedeutet das für die tägliche Praxis?
- >Erprobte Modelle aus der Praxis
- >Vor- und Nachteile der einzelnen Verfahren
- >Praktische Übungen
- >Empfehlungen für die Teilnehmer
- alles mit Videokamera -

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die ihre Motivation und Selbststeuerung steigern wollen.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MwSt.**

Beschwerdemanagement für Dienstleister

Zwei Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, Beschwerden möglichst zu vermeiden, bzw. ihnen positiv und erfolgreich zu begegnen.

Inhalt

Präventives Beschwerdemanagement

1. Was können wir tun um Beschwerde im Vorfeld zu verhindern oder abzuwenden?
2. Die notwendige Arbeitsmittel und Unterlagen dazu
3. Rhetorische Mittel zur präventiven Beschwerdeverhinderung
4. Aufklärung des Kunden auf dem präventiven Weg

Beschwerdemanagement

1. Die verschiedenen Formen der Beschwerde
2. Beschwerden als Chancen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit erkennen – aber wie?
3. Die Grundlagen der Kundenzufriedenheit und der Qualitätssicherung?
4. Die fehlerhaften Geschäftsprozesse mittels der Prozesskostenrechnung analysieren und verbessern
5. Formulare:
 - zur Beschwerdeerfassung
 - zur Analyse + Verbesserung
 - zur Rückmeldung
6. Kosten senken – aber wie?

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die im Einkauf aktiv verhandeln und ihren Erfolg weiter steigern wollen/müssen.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: 599,85+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Interne Kommunikation

2- Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, die Möglichkeiten und Grenzen der interne Kommunikation kennen

Inhalt

1. Abgrenzung zu anderen Teilbereichen der Unternehmenskommunikation
2. Erkenntnisse der Organisationstheorie
3. Wissenschaftliche Theorien der Unternehmenskommunikation
 - A) nach Bruhn
 - B) nach Röttger
 - C) nach Lies
 - D) nach Zerfaß
4. Verbale und Non-Verbale interne Kommunikation
5. Die formelle interne Kommunikation
6. Die informelle interne Kommunikation
7. Workflow Management System
8. Medien der internen Kommunikation
 - a)Klassische Medien
 - b)Elektronische Medien
9. Push – Instrumente
10. Pull – Instrumente
11. Methoden der Optimierung interner Kommunikation
12. Verstehen und gestalten
13. Interne Kommunikation als Marketinginstrument
14. Der Kommunikationsprozess
15. Der gezielte Dialog
16. Professionalisierung der internen Kommunikation – aber wie?
17. Beispielhafte, vorbildliche Lösungen

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die beruflich mit der internen Kommunikation zu tun haben

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Change Management erfolgreich gestalten – aber wie?

Mit systemischer Führung

2- Tages-Seminar

Inhalt

Ziele des Seminars:

- Optimierungs- und Einsparpotenzialen identifizieren
- Motivation, Akzeptanz, Team- und Managementzufriedenheit aufbauen und erhalten
- zielgerichtete Kombination verschiedener Werkzeuge des Change Managements
- Wo setzen wir an?
- Durchschlagende Anpassungs- und Veränderungsstrategien entwickeln
- Vorbereitung auf anstehende Veränderungen
- Effektive Begleitung des Change-Prozesses
- Statt Systemmanagement besser Beziehungsmanagement – aber wie?

1. Grundlagen des Change Managements und Einsichten für die Umsetzung

- Was bedeutet Change Management (alte, überholte und neueste Erkenntnisse)?
- Erfahrungen aus der Praxis über erfolgreiche und gescheiterte Change – Projekte
- Die A - Faktoren für einen erfolgreichen Wandel?

2. Kommunikation in Change Prozessen

- Erkenntnisse der Motivations- und Glücksforschung
- Gruppendynamik
- Blockaden und Widerstände erkennen und lösen
- Leitlinien für eine erfolgreiche Change Kommunikation

3. Ergänzende Instrumente erfolgreicher Change Manager

- Szenarien aufstellen und bewerten
- Multiplikatoren und Befürworter identifizieren und gewinnen
- Visionen, Strategien und Leitbilder entwickeln und visualisieren
- Bewährte Moderations-Techniken

4. Die Grundlagen der systemischen Führung

- Ablösung der „Projektitis“ durch Führung
- Veränderungen beginnen bei der Führungskraft selbst
- Das Unternehmen als Ganzes betrachten und beachten
- Ursachen und Symptome sind selten auf der gleichen Ebene
- Die Führungskraft analysiert, welche sachlichen, sozialen und zeitlichen Muster und Prozesse ihrem jeweiligen System zugrunde liegen und fragt „Welche Impulse muss ich meinem System geben um Kurs auf das neue Ziel zu setzen?“
- Nicht ein System managen, sondern die Beziehungen
- Der Motor für erfolgreiche Veränderungen ist die Führungskraft
- Eigene Handlungsmuster erkennen und verstehen
- Methodenübersicht

5. Werkzeugkasten

- Projekte sind nicht der erste und nicht der bedeutende Schritt, sondern nur ein Werkzeug
- Verschiedene Werkzeuge und Hilfsmittel

6. Statt Systemmanagement besser Beziehungsmanagement – aber wie?

8. Konfliktmanagement und Umgang mit Hemmungen und Ängsten

7. Lösungsansätze:

- Wo setzen wir an?
- Durchschlagende Anpassungs- und Veränderungsstrategien entwickeln
- Vorbereitung auf anstehende Veränderungen
- Effektive Begleitung des Change-Prozesses

8. Übungen und Rollenspiele (mit/ohne Videokamera)

**Teilnehmer/
innen
Termine/
Seminarorte
Referent**

Alle, die das Change Management anwenden und kennenlernen wollen/müssen.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Leasing - Kompakt

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, die Vorgehensweise und die Vorteile und Nachteile des Leasings im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen, sowie die wirtschaftliche Anschaffung von Investitionen inklusive der notwendigen, professionellen kaufmännischen und rechtlichen Vertragsgestaltung kennen. .

Inhalt

Leasingentscheidungen im Einkauf – aber wie?

- > Die genormte Ausschreibung (Form, Inhalt und Vorgehen)
- > Der Preisspiegel und seine Aussage- und Vergleichskraft
- > Die Entscheidungsmatrix mit den alternativen Finanzierungsformen
- > Beispiele von Leasingentscheidungen speziell beim Auto / Flottenleasing
- > Vertragsgestaltung
- > Vorgehen und Methodenwahl bei der Verhandlung
- > Ablauf einer Leasing – Studie (Schritte, Informationsquellen, etc.)
- > Entscheidungskriterien und - Faktoren
- > Bezug zur Problem – und Aufgabenstellung der Teilnehmer

Zeitgemäßes Flotten- und Fuhrparkmanagement

1. Welche Finanzierungsform (Leasing, Kauf und Miete) ist wann geeignet?
2. Die Entscheidungsmatrix mit Kennzahlen und Nebenkosten
3. Arten des Flottenmanagements
4. Statistische Größen und Kennzahlen
5. Vertragsgestaltung mit verschiedenen Möglichkeiten
6. Entscheidungskriterien und -faktoren
7. Formeln und Tabellen als Anhang

Büro-,Lager-,Produktionsgeräte- und Maschinen anschaffen

- > Die verschiedenen Investitionsarten
- > Stärken / Schwächen der unterschiedlichen Arten
- > Matrix Marktüberblick (Hersteller + Typen) Produkte
- > Vorstellung der verschiedenen Lieferanten
- > Ausstattungsvarianten mit wirtschaftlicher Abwägung
- > Preisvergleiche und Kosten
- > Methoden des Preisvergleichs u.a.
 - partieller Preisvergleich (optimale Einheitspreise)
 - Material- und Personalkosten
 - Total Cost of ownership (Gesamtkosten)
- > Ersatzteile (Kosten verhandeln + Versorgungssicherheit)
- > **Finanzierungsformen, -abwägung (Kauf / Miete / Leasing)**
 - mit Leasing-Schwerpunkt**
 - > Vertragsgestaltung mit Verhandlungsscheckliste
 - > Übergabe einer CD auf Excel mit Entscheidungsmatrix
 - > Übergabe einer CD auf Word mit 55 Vertragspunkten

Teilnehmer/ innen

Führungskräfte des Einkaufs und der Materialwirtschaft und alle, die an Leasingentscheidungen mit beteiligt sind oder diese mit vorbereiten

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.