



Regensburg - das mittelalterliche Wunder Deutschlands!

Lernen Sie das UNESCO Weltkulturerbe kennen und genießen Sie die bayerische Gastlichkeit.

**Hotel COURTYARD by Marriott
Frankenstraße/
Bamberger Straße 28
93059 Regensburg**

Organisation

Seminarmanagement

Elisabeth Lustenberger
Andrea Bauer
OTTI, Seminare und
Inhoustrainings
Bereich Management
Wernerwerkstraße 4
93049 Regensburg
Telefon +49 941 29688-44
andrea.bauer@otti.de

Teilnahmegebühren und Leistungen

Pro Person: € 1200,00
OTTI Mitglieder: € 1100,00
Unternehmen aus
Ostbayern: € 1100,00

Der zweite Teilnehmer Ihrer
Firma erhält **10 % Ermäßigung**,
jeder weitere Teilnehmer Ihrer
Firma erhält **20% Ermäßigung**.

In der Teilnahmegebühr sind
Pausengetränke, drei Mittag-
essen, eine Stadtführung, ein
Abendessen und ausführliche
Tagungsunterlagen enthalten.

Zimmerreservierung

Hotel COURTYARD by Marriott
Telefon +49 941 81010
Telefax +49 941 46573592
www.courtyardregensburg.de
Sonderkonditionen für
OTTI-Seminar Teilnehmer!

**Bitte nehmen Sie die Zimmer-
reservierung selbst vor.**

**Bis vier Wochen vor Veranstal-
tungsbeginn ist ein Zimmer-
kontingent für Sie eingerichtet.**

OTTI-plus

Wichtige Kontakte knüpfen, Inhalte diskutieren, zwanglos Netzwerke aufbauen – nutzen Sie dafür das OTTI-Rahmenprogramm. Ein Abendessen im Kreise der Teilnehmer und Referenten, eine Stadtführung oder eine Besichtigung bieten Ihnen Freiraum für das Vertiefen von Fachfragen und das Aufgreifen von innovativen Ideen.

Ja, ich nehme teil am OTTI-Seminar Profiwissen Einkauf

- 28. bis 29. Juni 2010 in Regensburg (PWE 3469)
- 02. bis 03. November 2010 in Regensburg (PWE 3470)

Name	
Vorname	Titel
Telefon	Telefax
E-Mail	
Abteilung/Funktionsbereich	
Firma/Institution	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Rechnungsadresse (nur bei Abweichung von der Anmeldedresse)	
Firma/Institution	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Branche	Zahl der Mitarbeiter
<input type="checkbox"/> Unternehmen aus Ostbayern	
OTTI-Kundennummer	USt-IdNr.
Datum	Unterschrift

**Ostbayerisches Technologie-Transfer-Institut e.V. (OTTI),
Wernerwerkstraße 4, 93049 Regensburg**

Teilnahme- und Rücktrittsbedingungen

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Teilnahmeunterlagen. Die Teilnahmegebühren sind mit Erhalt der Rechnung ohne Abzug zur Zahlung fällig. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Veranstaltungseinlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei OTTI eingegangen ist. Etwaige Änderungen aus dringendem Anlass behält sich OTTI vor. Bei Stornierung der Anmeldung bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir keine Stornierungsgebühr. Bei Stornierung im Zeitraum von 30 bis 15 Tagen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 120,00. Bei späteren Absagen (ab 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn) oder bei Fernbleiben wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Ein Ersatzteilnehmer kann zu jedem Zeitpunkt gestellt werden. Für Sach- und Vermögensschäden, welche OTTI zu vertreten hat, haftet OTTI – gleich aus welchem Rechtsgrund – nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Regensburg.



Profiwissen Einkauf

**Einkauf optimieren –
Preiserhöhungen abwehren!**

**28. bis 29. Juni 2010 in Regensburg
02. bis 03. November 2010 in Regensburg**

www.otti.de



OTTI  Training
Seminare
Tagungen

www.otti.de



Seminar



Profiwissen Einkauf

Einkauf optimieren – Preiserhöhungen abwehren:

- Behandlung des Beschaffungsprozesses in vielen verschiedenen Facetten
- Optimierungspotenziale vom Beschaffungsmarketing über das Lieferantenmanagement bis hin zur (Preis)Verhandlung mit Lieferanten
- Vergleich der eigenen Vorgehensweise im Einkauf mit erfolgreichen Strategien in der Industrie und Automobilbranche
- Vertragsrecht: Übersicht über die Rechte und Pflichten von Einkäufern und Lieferanten
- Tricks der Lieferanten kennen lernen und Gegenmaßnahmen einleiten
- Griffige Argumente, die sofort in (Preis)Verhandlungen mit Lieferanten eingesetzt werden können

Über 200 Veranstaltungen auf www.otti.de

Expertenwissen für Ihren Erfolg – profitieren Sie von praxisrelevanten Informationen durch sorgfältig ausgewählte Referenten und den erprobten Qualifizierungskonzepten in den OTTI-Veranstaltungen. Informationen zu allen aktuellen Seminaren, Fachforen und Tagungen finden Sie auf unserer Homepage unter www.otti.de

Seminarablauf

1. Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

1. Der Einkauf als Schlüssel zum Unternehmenserfolg

- Grundsätze der Einkaufens
- Der Einkauf in der Wertschöpfungskette des Unternehmens
- Ganzheitliche Vorgehensweise: der Total-Cost-Ansatz
- Grundlagen des operativen Einkaufs

2. Beschaffungsstrategien

- 13 praxisgerechte Beschaffungsstrategien

3. Preisanalyse und Kalkulationsmethoden der Lieferanten

- Unterschied zwischen externem und internem Rechnungswesen
- Erläuterungen der wichtigsten Begriffe im Rechnungs- und Kostenwesen
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Gängige Kalkulationsmethoden der Lieferanten

4. Vertragswesen

- Wann und wie ein Vertrag zustande kommen kann
- Vertragsarten und deren Vor- und Nachteile für Einkäufer
- Die Bedeutung des kaufmännischen Bestätigungsschreibens in der Praxis
- Die allgemeinen Verkaufs- und Einkaufsbedingungen
- Rechte und Pflichten bei Vertragsverletzungen

2. Tag, 09:00 bis 16:00 Uhr

5. Bestandsverantwortung im Einkauf

- Die vielfältigen Verantwortungen für die Bestandshöhe
- Die Schlüsselfaktoren und Einflussmöglichkeiten auf die Bestandshöhe
- Wesentliche Bestandstreiber
- Eine Übersicht über wirkungsvolle Maßnahmen zur Bestandsreduzierung (u.a. Konsignationslager)

6. Lieferantenmanagement

- Beschaffungsmarketing
- Lieferanten kennen lernen - der Weg zum „gläsernen Lieferanten“
- Vorgehensweise bei insolventen Lieferanten

7. Verhandlungsvorbereitung und -führung

- Verhandlungsvorbereitung als Voraussetzung für Verhandlungserfolge
- Welche Informationen verhandlungsentscheidend sein können
- Grundsätze der Verhandlungsführung: Fragetechniken, Verhandlungsstrategien
- 12 wirkungsvolle Vorgehensweisen für erfolgreiche Verhandlungen

Ihr Referent



Diplom-Wirtschaftsingenieur Jürgen Simon

Herr Simon ist Inhaber eines Ingenieurbüros, das Optimierungspotentiale in Einkauf und Materialwirtschaft analysiert und Reduzierungen bei Einkaufspreisen, Kosten und Beständen in Projektarbeit realisiert.

Das Ingenieurbüro Jürgen Simon ist spezialisiert auf die Abwehr von Preiserhöhungen mittels Preis- und Wertanalyse. Sein umfangreiches und fundiertes technisches Know-how, insbesondere auf den Gebieten

der mechanisch bearbeiteten und hergestellten Produkte (Metalle und Kunststoffe), sind dafür eine unverzichtbare Grundlage.

Herr Simon hat über 20 Jahre Einkaufserfahrung, überwiegend als Einkaufs- oder Materialwirtschaftsleiter in der produzierenden Industrie (Konzerne und mittelständische Unternehmen).

Methodik

Fachvortrag, Diskussion und Fallbeispiele

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter und Einkaufsmitarbeiter sowie alle Mitarbeiter, die im Beschaffungsprozess beteiligt sind

**Die Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt!
Bitte melden Sie sich rechtzeitig an.**

So urteilen die Teilnehmer

- Sehr interessantes Seminar mit vielen Praxisbeispielen „garniert“
- Sehr kompetenter Dozent, der die Teilnehmer entsprechend motivieren kann
- Es war keinesfalls langweilig, sehr informativ, das beste Seminar von allen
- Ein sehr wertvolles Seminar

Inhoustraining

Dieses Seminar ist auch als Inhoustraining buchbar - maßgeschneidert für Ihr Unternehmen!

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an Frau Gabriele Leyerer unter
Telefon: +49 941 29688-40, E-Mail: gabriele.leyerer@otti.de