



Fortbildungskonzept: Schnittstellenkompetenz für Einkäufer

Die Anforderungen an den Einkauf und die Einkäufer steigen ständig. Die internen Unternehmensstrukturen werden immer komplexer. Selbst im eigenen Unternehmen ist die Zusammenarbeit nicht immer einfach, denn jeder Bereich spricht seine eigene „Sprache“. Hier hilft professionelle Schnittstellenkompetenz: Kommunizieren, Konflikte bewältigen, die eigene Person und die Leistungen des Einkaufs angemessen darstellen und das Zeitmanagement immer gut im Griff.

- ❖ Was ist eine Schnittstelle und wie funktioniert sie?
 - Unternehmensprozesse, Matrixorganisation und Schnittstelle
 - Der Einkaufsprozess und seine wichtigsten Schnittstellen
 - Jeder Bereich spricht seine eigene Sprache
 - Erfolgreiche Schnittstellenkommunikation

- ❖ Ihr Profil als Schnittstellenmanager
 - Typische Persönlichkeitsprofile – Ihre Profilanalyse
 - Meine Stärken und Schwächen als Schnittstellenmanager im Einkauf
 - Die Schnittstellenpartner auf der anderen Seite richtig einschätzen
 - Profilorientierte Kommunikation

- ❖ Der professionelle Auftritt in abteilungs- und bereichsübergreifenden Besprechungen
 - Wie wirke ich auf andere – Selbst- und Fremdbild
 - Die eigene Meinung gezielt einbringen – das Kurz-Statement
 - Erfolgreiche Abwehr von unfairen Angriffen und Schuldzuweisungen

- ❖ Selbstorganisation im Einkauf
 - Ihr Stressprofil
 - Die wichtigsten Werkzeuge der Selbstorganisation
 - Klare Vereinbarungen zwischen Chef und Mitarbeiter
 - Umgang mit Prozessstörungen



Dr. Kunkel GmbH

Verhandeln nach Drehbuch

In diesem Training

- klären Sie, welche Schnittstellen für den Erfolg Ihrer Arbeit besonders wichtig sind,
- überprüfen Sie Ihre Kompetenzen als Schnittstellenmanager und werfen einen Blick auf Ihre Entwicklungspotenziale,
- erhalten Sie erprobte Werkzeuge, um sicherzustellen, dass die Kommunikation und Information erfolgreich gelingt.

Zielgruppe:

Dieses Training wendet sich an Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die die Zusammenarbeit mit Lieferanten und internen Funktionen wie Produktion, Vertrieb oder Produktmanagement und Logistik optimieren wollen.

Methoden:

Praxisorientierter Trainer-Input und Diskussionen, strukturierte Übungen, Erfahrungsaustausch, Transferhilfen für den Alltag

Dauer:

Das Seminar kann als 1-Tages oder 2-Tages-Veranstaltung durchgeführt werden.