

Strategic Sourcing & Negotiation

von der Materialgruppenstrategie-Entwicklung zum Verhandlungserfolg
mit spieltheoretischen Methoden



„Eine klug entwickelte Materialgruppenstrategie ist eine gute Grundlage für erfolgreiche Verhandlungen.“

- Prof. Dr. Christoph Binder, Dekan der ESB,
Hochschule Reutlingen, Kursdozent (Bild links)
und Prof. Dr. Alexander Koch, Kursdozent (Bild rechts)

Inhalt

Die Teilnehmenden ...

- erhalten einen umfassenden Einblick in wichtige Aspekte des modernen strategischen Beschaffungsmanagements, v.a. die Entwicklung von Materialgruppen- und Lieferantenstrategien und deren Nutzung in Verhandlungen auf Basis spieltheoretischer Methoden.
- trainieren die Erstellung von Materialgruppenstrategien mit Hilfe von modernen Instrumenten des Beschaffungsmanagements und deren Nutzung in der Verhandlungsvorbereitung und -durchführung
- lernen, die erarbeiteten Erkenntnisse aus der Strategieentwicklung für ihre individuellen Anforderungen in ihren Unternehmen anzupassen und z.B. in Verhandlungen nutzbar zu machen. Sie bereiten ausführlich Verhandlungen vor und simulieren deren Verlauf.
- üben, wie sie diese Maßnahmen und Instrumente in der Unternehmenspraxis anwenden und z.B. in Verhandlungen erfolgreich einsetzen können.

Lernziel

Das Qualifikationsziel ist die spezifische berufliche Weiterbildung und Verantwortungsübernahme im Bereich des Materialgruppen-Managements und/oder der Vorbereitung und Durchführung wichtiger Verhandlungen basierend auf Kenntnissen des strategischen Beschaffungsmanagements/ und der angewandten Spieltheorie.

Zielgruppe

- Materialgruppenmanager, strategische Einkäufer, Verhandlungsführer
- Professionals/ Akademischer Nachwuchs aus dem Bereich Einkauf und Beschaffungsmanagement
- Führungskräfte in Industrie und Dienstleistungsunternehmen

Methodik

- Interaktive Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil mit Diskussionen
- Teilweise (Software-gestützte) Übungen und Anwendungschecks der behandelten Analysen mit individueller Besprechung und Diskussion
- Fallstudienarbeit und Praxis-Simulationen in Kleingruppen mit Ergebnispräsentation und Diskussion
- In-class Experimente

 Weitere Informationen
 Strategic Sourcing & Negotiation

Über den Kurs

Themenschwerpunkte:

- relevante Konzepte und Instrumente des Materialgruppenmanagements und die Entwicklung von Materialgruppen-/ Lieferantenstrategien mit Fokus auf die Vorbereitung von Verhandlungen
- unternehmensspezifische Aufbereitung u. Anpassung von Materialgruppen-Analysen
- Einordnung der Analyseergebnisse in den Gesamtkontext des Materialgruppen- Lieferantenmanagements
- Ableitung des Verhandlungsdesigns mit Hilfe spieltheoretischer Methoden
- Instrumente und Methoden strukturierter Verhandlungsvorbereitung
- Vorbereitung strukturierter und mechanistischer Verhandlungen
- Anwendung spieltheoretischer Methoden
- Strukturierte Verhandlungsführung auch unter Nutzung von Beschaffungsauktionen Vorgehensweisen/Konsequenzen für Verhandlungen für das eigene Unternehmen

Über die Dozenten

- **Prof. Dr. Christoph Binder**, Professur für Management Accounting & Controlling an der ESB Business School der Hochschule Reutlingen
- **Prof. Dr. Alexander Koch**, Professur für strategisches Beschaffungsmanagement an der HS Niederrhein; Senior Advisor für strategische Einkaufs- und Verhandlungsthemen
- **Prof. Dr. Willi Muschinski**, Professor Emeritus für strategisches Beschaffungsmanagement an der HS Niederrhein
- **Dr. Sebastian Moritz** ist Geschäftsführer von tws partners (spieltheoretische Verhandlungsbegleitung)
- Sowie weitere externe Experten für praxisnahe Simulationen

Format	Seminar mit Teilnahmebescheinigung oder Zertifikatskurs, Zertifikat „Certified Sourcing Specialist“ (nach erfolgreicher Teilnahme und Prüfung, z.B. durch eine praxisorientierte Hausarbeit/Präsentation)		
Teilnahmevoraussetzungen	Keine; grundsätzlich wünschenswert sind Erfahrungen mit und Interesse an Materialgruppen und Verhandlungen		
Veranstaltungsort	Präsenzveranstaltung an verschiedenen Standorten in der Region Reutlingen	Unterrichtssprache	Deutsch
Termine/Dauer	insgesamt 8 Tage: 07.- 08. Oktober 2022 (1,5 T) 17.-19. November 2022 (2,5 T) 12.-14. Januar 2023 (2,5 T) 03.-04. Februar 2023 (1,5 T)	Kosten	4.600 €
Teilnehmende	Min. 6, max. 16 Teilnehmende	Anmeldung bis 28 Tage vor Seminarbeginn unter:	Online Anmeldung Strategic Sourcing & Negotiation