



PREISANALYSE FÜR DEN TEILEEINKAUF

PREISSTRUKTUR-/KOSTENANALYSE ALS DIE QUALIFIZIERTESTE VERHANDLUNGSVORBEREITUNG

Sie bekommen ein besseres Verständnis für die Preisfindung der Lieferanten und lernen unterschiedliche Kalkulationsmethoden kennen. Mithilfe dieses Wissens erlernen Sie die bestmögliche Verhandlungsvorbereitung, um einen hohen Ergebnisbeitrag für den Bereich Einkauf zu erzielen. Dieses Seminar legt seinen Schwerpunkt auf Preisanalyse im Teileeinkauf, unabhängig davon, ob Einzelteillfertigung, Klein- oder Großserie oder für den Ersatzteileinkauf.

ZIELGRUPPE: Einkäufer aus der Industrie, die für den Teile-/Materialeinkauf verantwortlich sind und dafür eigenverantwortlich Preisverhandlungen vorbereiten und diese eigenständig oder gemeinsam mit Kollegen durchführen

METHODIK: Vortrag, Diskussion und gemeinsame Erarbeitung, Gruppenarbeiten, Berechnungsbeispiel

SEMINARLEITUNG: Dennis Sandner



www.bme.de/eks-pre

4

Kernkompetenzen
im Einkauf

SEMINARINHALTE

Kostenunabhängige Preisbestimmung

- › Marktpreisbildung
- › Preisbeeinflussungsfaktoren

Grundkenntnisse der üblichen Kalkulationsmethoden

- › Vollkostenrechnung
- › Teilkostenrechnung (Grenzkostenbetrachtung)

Methoden der Preisanalyse

- › für Serienprodukte
- › für Einzelteillfertigung
- › für den Ersatzteileinkauf
- › für Produkt- oder Qualitätsänderungen

Erarbeiten von Argumentationen aus der Preisanalyse

- › Exemplarische Fallbeispiele
- › Durchführen teilnehmerspezifischer Preisanalysen

Statistiken und Informationen für die Preisbeurteilung

- › Informationsquellen nutzen und richtig interpretieren
- › Interne Quellen des Produzenten
- › Allgemeine Informationen und Kennzahlen

Vorbereitung und Durchführung von Einkaufsverhandlungen

- › Einordnung in der eigenen Verhandlungsposition und Strategie
- › Gezielter Einsatz der erarbeiteten Informationen in Verhandlungen und zur Vorbereitung von Vergabeentscheidungen
- › Versachlichung für die Verhandlung nutzen
- › Kompetenzen im Verhandlungsteam erkennen und anerkennen
- › Aufbau von Win-win-Situationen
- › Kombination der sachlichen und taktischen Vorgehensweisen vorbereiten und üben



- + Hohe Praxisnähe des Referenten!
- + Argumente für die Preisverhandlung!
- + Inhalte, die eine Praxisrelevanz haben!
- + Gute Diskussionsmöglichkeiten und Raum für individuelle Fragen!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



11. – 12.11.2026



STUTTGART



352611014



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ:

- 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
- 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de