

Wir zeigen nicht nur Potenziale und Lösungsansätze für Sie auf, sondern setzen diese auch nachhaltig und praxisnah mit Ihnen gemeinsam um!

Der Einkauf ist weitaus zu wenig strategisch ausgerichtet und mit anspruchsvollen Projekten gefordert. Damit verändern sich und steigen die Anforderungen. Auf Basis der industrieübergreifenden und langjährigen Erfahrungen von KLOEPFEL Consulting entwickelt die KLOEPFEL Academy anspruchsvolle, praxisbezogene und umsetzungsorientierte Qualifizierungsmodule und -programme – von Einkäufern für Einkäufer.



Intensiv-Verhandlungstraining

Im Einkauf liegt der Gewinn. Gut vorbereitet lassen sich die Ziele eher erreichen. Eine gelungene Taktik steigert die Freude am Verhandeln.

- Strategische Verhandlungen
- Preisanfragen und Verhandlungen im operativen Einkauf



Sourcing

Die Ausschreibung verschafft einen soliden Marktüberblick und verschärft den Wettbewerb. Ein systematisches Vorgehen zahlt sich aus.

- Sourcing
- Beschaffungsmarkt-Forschung
- Stakeholder Management



Warengruppen-Management

Ein guter „Plan“ mit Zielportfolio, Hebel und Potenzial vermag die internen Kunden zu begeistern und erleichtert eine erfolgreiche Umsetzung.

- Warengruppen-Steckbriefe
- Kostenstrukturanalysen
- Portfolio-Management



Lieferanten- und Risikomanagement

Lieferanten über den Lebenszyklus strategisch führen. Risikobasiertes Denken und Handeln sich über den Lebenszyklus der Lieferanten.

- Lieferantenmanagement
- Risikomanagement
- Digitalisierung
- Kennzahlen

Fähigkeitspotenziale schlummern und werden zu wenig gefördert. Der Einkauf verdient mehr und kontinuierliche Weiterbildung. Die Lernbereitschaft und das Interesse für praxisorientierte und aktuelle Trainings-Workshops sind bei den Mitarbeitern im Einkauf vorhanden. Die Konkurrenz bildet sich auch weiter.



Kontakt

Damir Berberovic

Head of Marketing

Mobil: +49 (0)211 875 453 23

d.berberovic@kloepfel-group.com

