

EXPORT ACADEMY

Expedire
Österreich - Slowenien

ERFOLGREICHE GESPRÄCHE MIT EINKÄUFERN FÜHREN

Dienstag, 24.4.2018 | 8:30 - 16:30

ICS Internationalisierungcenter Steiermark

Lindweg 33 | 8010 Graz

Stand: 9. April 2018

Die EXPEDIRE Export Academy ist ein Qualifizierungsprogramm für alle Unternehmen¹, egal ob diese erstmalig auf dem Weg sind, zu exportieren oder bereits Exporterfahrung haben. Im kleinen Kreis werden die Themenbereiche praxisnah aufbereitet und im Anschluss wird in Kleingruppen individuell und fallbezogen gearbeitet. **Den TeilnehmerInnen steht nach jedem Modul für den Zeitraum von drei Monaten ein 3-stündiges Beratungskontingent bei den Vortragenden zur Verfügung.**

Diese **hochwertigen Qualifizierungsseminare** können im Rahmen des EU-Projekts EXPEDIRE **kostenfrei** angeboten werden, da sie aus EFRE-Mitteln finanziert werden (Kooperationsprogramm Interreg V-A Slowenien-Österreich).

Seminarinhalte, Vortragende & Ablauf

VORTRAGENDER

- Brendan Lenane, MBA (M-EFFEKT Marketing- & Beratungsagentur)
Background: Head of Procurement Transport and Logistics Services MAGNA Europe uvm.

SEMINARINHALTE

- Hintergrund zum Einkaufswesen:
 - Einkaufsprozesse (Vergangenheit & Zukunft)
 - Unterschiede zw. strategischem, taktischem & operativem Einkauf
 - Einkaufskategorien ,direct‘ bzw. ,indirect‘
- Was bedeutet Einkauf für die Unternehmensrendite?
- Was sind typische Schwerpunkte aus Sicht eines Einkäufers?
- Lieferantensuche und –auswahl

¹ Teilnahmeberechtigt sind alle Unternehmen, die im [Programmgebiet](#) ansässig sind.

- Typische Geschäftsvergabemechanismen
- eSourcing
- Wie positioniere ich mein Unternehmen beim Einkäufer? Wieso sollten gerade meine Produkte/ Dienstleistungen gekauft werden? USP
- Wie ticken Einkäufer? Wie bereite ich mich auf ein Gespräch mit einem Einkäufer vor? Welche Strategien, Taktiken können angewendet werden? Was sollte ich unbedingt vermeiden?

ABLAUF

vormittags: Thematischer Info-Block

nachmittags: Hands-on Session mit

- Individuellen Firmenberatungen durch den Vortragenden (in der Kleingruppe oder unter 4 Augen)
- Arbeiten in Kleingruppen
- Rollenspiele (Gespräch zwischen Einkäufer und Verkäufer)
- Besprechen von Case Studies
- Austausch von Firmenerfahrungen

EXTERNE FOLLOW-UP BERATUNG

Im Anschluss an das Seminar stehen jedem/r **TeilnehmerIn insgesamt drei Beratungsstunden bei dem Vortragenden als Teil der weiterführenden individuellen Beratung** zur Verfügung. Diese Leistung kann **bis zum 25. Juli 2018** in Anspruch genommen werden.

ORGANISATORISCHES & ANMELDUNG

Während der Veranstaltung stehen Ihnen kostenlose Parkplätze beim ICS zur Verfügung.

Seminarverpflegung ist inkludiert.

- Um eine hohe Qualität dieses Seminars sicherzustellen, ist die **TeilnehmerInnenanzahl begrenzt**. Wenn Sie an dieser Veranstaltung teilnehmen möchten, schicken Sie bitte Ihr Firmenprofil (Vorlage verfügbar im Downloadbereich) **bis 18. April 2018** an roswitha.schipfer@ic-steiermark.at. Das ICS wählt die TeilnehmerInnen sorgfältig anhand der übermittelten Firmenprofile aus.
- Eine Anmeldung ist erst mit Bestätigung durch das ICS gültig!

Sie möchten gerne an diesem Seminar teilnehmen oder benötigen noch weitere Informationen?

Dann kontaktieren Sie bitte

MMag. Roswitha Schipfer | ICS Internationalisierungszentrum Steiermark

E-Mail: roswitha.schipfer@ic-steiermark.at

T: +43 316 601 273