

# 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

<b>Format</b>	Seminar mit Teilnahmebescheinigung oder Zertifikatskurs, Zertifikat „Certified Sourcing Specialist“ (nach erfolgreicher Teilnahme und Prüfung, z.B. durch eine praxisorientierte Hausarbeit/Präsentation)		
<b>Teilnahmevoraussetzungen</b>	Keine; grundsätzlich wünschenswert sind Erfahrungen mit und Interesse an Materialgruppen und Verhandlungen		
<b>Veranstaltungsort</b>	Präsenzveranstaltung an verschiedenen Standorten in der Region Reutlingen	<b>Unterrichtssprache</b>	Deutsch
<b>Termine/Dauer</b>	insgesamt 8 Tage, auf Anfrage	<b>Kosten</b>	4.600 €
<b>Teilnehmende</b>	Min. 6, max. 16 Teilnehmende	<b>Anmeldung</b> bis 28 Tage vor Seminarbeginn unter:	<a href="#">Online Anmeldung Strategic Sourcing &amp; Negotiation</a>