

Grundlagen für eine erfolgreiche Einkaufsarbeit



© stnazkul - Fotolia.com

Wenn Einkäufer und Verkäufer aufeinandertreffen, wollen beide vor allem eins: den für sie besten Abschluss erzielen. „Um in dieser Situation bestehen zu können, benötigt der Einkäufer mehr als nur eine fachliche Weiterbildung“, sagt Hans-Peter Baumann, Weiterbildungsexperte bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein. „Er braucht ein persönliches Training in Kommunikation, Gesprächsführung und Verhandlungstechniken.“ Diese „Grundlagen für eine erfolgreiche Einkaufsarbeit“ vermittelt ein IHK-Seminar, das am Freitag, 20. März, von 9 bis 16.30 Uhr am Ostwall 11-19 in Krefeld stattfindet. Es gibt noch freie Plätze.

Ziel ist es, die Kommunikation zwischen Ein- und Verkäufern zu fördern. Der Referent Heinz G. Gérard zeigt den Teilnehmern auf, wie sich deren Interessenskonflikt auflösen lässt und wie beide Funktionsbereiche zu einem gemeinsamen, erfolgreichen Handeln gelangen können. „Dazu vermittelt Herr Gérard die Grundlagen und Techniken des modernen Beschaffungsmarketings“, so Baumann.

Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die Waren, Produkte und Dienstleistungen einkaufen. Die Teilnahme kostet 199 Euro. Unternehmen, die drei Plätze buchen, zahlen nur für zwei. Weitere Informationen gibt es unter Tel. 02151 635-455, per E-Mail: bildung@krefeld.ihk.de sowie im Internet unter www.weiterbildung-ihk.de.

Ansprechpartner

Agnes Absalon

Telefon: +49 2151 635-349

Telefax: +49 2151 635-44349

E-Mail:

Nordwall 39

47798 Krefeld



Dokument-Infos

Webcode: 10975

Ausdrucksdatum: 27.11.2021