

Konfliktlösungen im Einkaufsmanagement

Wie Sie mit schwierigen Verhandlungspartnern vernünftige Übereinkommen erzielen

Konzept

Die Spanne zwischen Wunsch und Wirklichkeit ist in mancher Einkaufsabteilung groß. Die schwierige Kunst, auch aus verfahrenen Situationen noch ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis herauszubringen, zählt zu den anspruchsvollsten Aufgaben des Geschäftslebens und zu den wichtigsten persönlichen Konfliktlösungsmethoden.

In Zusammenhang mit der Entwicklung und Umsetzung logistischer Konzepte und strategischer Analyse erhalten Sie Einblick in die Bereiche Mitarbeiterführung, Projektmanagement und Qualitätsmanagement.

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen sachbezogene Verhandlungsführung unter Berücksichtigung der Höflichkeit gegenüber dem internen und externen Verhandlungspartner.

Ziele/Nutzen

- Klare interne und externe Kommunikation
- Analyse- und Ergebniskriterien für die internen Prozessabläufe in Klinik und Praxis
- Deutliche Orientierung für alle Mitarbeiter
- Wachsende Identifizierung und Loyalität der Mitarbeiter
- Mehr Führungshilfen für leitende Mitarbeiter
- Deutliche Wahrnehmung auf dem Gesundheitsmarkt in Abgrenzung zu den Mitbewerbern

Inhalte

- Strategische Analyse interner Prozesse
- Entwicklung logistischer Konzepte für das Einkaufsmanagement
- Verhandlungstechniken nach dem Harvard-Konzept
- Einkaufsstrategien/Beschaffungsmarketing

Feature: Entwickeln Sie im Seminar IHRE EIGENE LÖSUNG als

- Leitfaden
- Kriterienkatalog

Zielgruppe

Klinische Einkaufsleitungen, Projektleitungen und Qualitätsmanagementbeauftragte, die ihre Prozesse übersichtlicher gestalten und besser steuern wollen.

Praxis-Manager, die ihre Kommunikationsstruktur weiterentwickeln wollen.

Führungskräfte in Kliniken und Krankenhäusern, die ihre Mitarbeiterführung und die Produktivität ihrer Abteilung verbessern wollen.

Geschäftsführer von Gesundheitsbetrieben, die ihre Kommunikationskompetenz in den Bereichen Einkauf und Logistik ausbauen wollen.

Methodik

- Vortrag
- Mastermind
- Kreativ-Tools
- Diverse Coaching-Tools
- Gruppen- und Einzelarbeit



- Round Table

Medien

Anschauungsmaterialien, Flipchart/Whiteboard, Videomaterial, PPT/Beamer

Rahmen

Tagesseminar über 8 Stunden, inkl. Pausen

Kosten pro Teilnehmer: 690,00 €

Teilnehmerzahl: mind. 5 bis max. 18 Teilnehmer

Referentinnen

Heidemarie Hille, Autorin, Controller und Qualitätsmanagerin, optimiert Prozesse und Kostenstrukturen und berät Kliniken, Krankenhäuser und Gesundheitsdienstleister im Einkaufs- und Personalmanagement. Sie hat immer den Blick auf die Operative und entwickelt Reportings, Prozessleitfäden und Trainings, damit ein Unternehmen erfolgreich sein kann.

Miriam Engel, Kommunikationswirtin und Marketingkauffrau, hat die Öffentlichkeitsarbeit von über 60 Unternehmen betreut und entwickelt seit 2011 als Unternehmerin strategisch den Auf- und Ausbau der internen und externen Unternehmenskommunikation inklusive Leitbilder, Kommunikationsmittel und Pressearbeit für Erfolgsunternehmen.