



AKADEMIE UND TRAINING

QAMPUS –

QUALIFICATION ALLROUNDTRAINING MOTIVATION PURCHASING UTILITY SUPPLIERS

Das modulare Trainingsprogramm für Ihren Einkauf

**Unser Wissen, Ihr Können –
wir wollen Sie noch besser machen!**

25 Jahre Umsetzungs- und
Schulungs-/Trainingserfahrung



Von den führenden Einkaufsexperten lernen

ConMoto Akademie und Training

- 25 Jahre Trainings-, Schulungs- und Coaching-Erfahrung bei unseren Kunden vor Ort
- Mehrere Tausend Teilnehmerschulungstage
- Modulares Schulungsprogramm zur Abdeckung aller Einkaufsthemen
- An die Kundenanforderungen angepasste Schulungsinhalte, Übungen und Business Cases sowie exzellente Schulungsunterlagen
- Verhandlungstrainings mit Videoanalysen über Verhandlungsstrategien, Fragestellungen, Körpersprache und NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren)
- Umfassende Erfahrung und spezielle Trainingsmethoden, auch in cross-funktionalen Trainings

Beeindruckende Ergebnisse – Das sagen unsere Kunden über uns

“ Gemeinsam mit ConMoto haben wir eine weltweite Procurement Academy in 18 Ländern aufgebaut. Hierbei wurden die M+H-Prozesse und Tools sowie die ConMoto-Stellgrößen perfekt integriert und bereits über 260 Teilnehmer in 8 Sprachen trainiert. ”

Hanno Höhn, Member of the Extended Group Management, Group Vice President Purchasing, MANN+ HUMMEL GmbH, Ludwigsburg

“ Our decision to choose ConMoto as vendor for the Voith Purchasing Training School in China was based on the combination of a perfect approach, the experienced Chinese trainer who performs the trainings in native Mandarin language and the high standard of documentations in Mandarin as well. The evaluations of our participants show that we took the right decision. ”

Jason Li, Purchasing Director Corporate Strategic Purchasing China, Voith Corporate Management (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai (PRC)

“ ConMoto unterstützt uns mit den QAMPUS-Schulungen hervorragend dabei, uns im Einkauf zu Best-in-Class weiterzuentwickeln. Und die umfangreichen Praxis-Erfahrungen der ConMoto-Trainer machen es für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter problemlos möglich, das Gelernte im Tagesgeschäft direkt anzuwenden. ”

Markus Dahm, Bereichsleiter Purchasing Investment & Expense Management, Deutsche Postbank AG, Bonn

“ Die Qualifizierungsoffensive QAMPUS ist kein Training von der Stange, sondern die Inhalte werden speziell auf unsere Anforderungen angepasst. Von der überaus gelungenen Symbiose aus Theorie und Praxis profitieren unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einerseits persönlich, andererseits dienen die Schulungen zur Erhöhung des vom Einkauf geleisteten Wertbeitrags in unserem Unternehmen. ”

Roland Seemann, Prokurist/Leiter Materialwirtschaft, Witzenmann GmbH, Pforzheim

“ Die Qualifizierungsoffensive QAMPUS von ConMoto ist die erste Trainingsinitiative in unserem Hause, die die gesamte Wertschöpfungskette umfasst, d. h. Einkäuferinnen und Einkäufer sowie ausgewählte Bedarfsträger der Fachbereiche lernen in cross-funktionalen Teams. Hierbei stellen speziell die Business Cases und Übungen einen sehr hohen Wert dar. ”

Uwe Böhm, Director Procurement Airfoils, Castings and Indirect Material, MTU Aero Engines AG, München

“ Excellent training, very useful for daily business, with just the right balance of theory and practical orientation. Training I really enjoyed. ”

Peter Arthy, Head of Purchasing, Zumtobel Group, Spennymoor (UK)

Qualifizierungsoffensive QAMPUS

Schulungs-/Trainingsziel

Der Einkauf ist ein maßgeblicher Erfolgsfaktor des Unternehmens. Um diesen professionell durchzuführen, ist die Kenntnis der entscheidenden Stellgrößen in Verbindung mit Verhandlungskompetenz und einem zukunftsweisenden Warengruppen- und Lieferantenmanagement von zentraler Bedeutung. In unserer Qualifizierungsoffensive QAMPUS vermitteln wir Ihnen Konzepte, Vorgehensweisen und Werkzeuge auf Ihrem Weg zu Procurement Excellence.

Das Schulungs-/Trainingsprogramm richtet sich an Fach- und Führungskräfte mit Verantwortung im Einkauf. Es wird maßgeschneidert auf die jeweiligen Qualifizierungsbedarfe und unternehmensspezifischen Besonderheiten angepasst.

Aufbau und Inhalt

Erlernen Sie in den vier individuell auf die Qualifizierungsanforderungen Ihres Einkaufs zugeschnittenen Programmen alle erforderlichen Kompetenzen und Methoden, die Sie als erstklassige/n Einkaufsmanagerin/Einkaufsmanager auszeichnen.

Für nachhaltigen Lernerfolg empfehlen wir ein stufenweises Vorgehen, abgerundet durch eLearnings und Web-Trainings. Die einzelnen Lernstufen werden jeweils mit einem Zertifikat abgeschlossen.

Inhalte Stufe 1 – QAMPUS Basic

- Grundlagen des Einkaufens
- Einkaufsgrundlagen des Kunden
- Einkaufsorganisation
- Grundlagen des Warengruppen-/Lieferantenmngmt.
- Prozessmanagement
- Stellgrößengrundlagen
- Einkaufscontrolling
- Compliance
- Ethikrichtlinien

Inhalte Stufe 2 – QAMPUS Advanced

- Grundlagen des strategischen Einkaufs
- Warengruppen-/Category Management
- Sourcing/Sourcing-Strategien
- Stellgrößenanwendung
- Verhandlungsgrundlagen
- Kalkulation des Lieferanten
- Lieferantenmanagement
- Ausschreibungen
- eMethoden und eTools

Inhalte Stufe 3 – QAMPUS Professional

- Professionelle Einkaufsstrategien
- Professionelle Stellgrößenreihenfolge
- Professionelle Verhandlungen
- Global Sourcing
- Verhandlungen mit europäischen Lieferanten
- Verhandlungen mit Monopolisten
- Öffentliche Ausschreibungen – VOB
- Material-Know-how
- Produktionsmethoden

Inhalte Stufe 4 – QAMPUS Excellence

- Design-to-TCO
- Lean Purchasing
- SRM Excellence
- Lieferantenfinanzierung
- Tender Management Excellence
- Verhandlungen mit außereurop. Lieferanten
- Verhandlungen im Grenzbereich
- Körpersprache/NLP
- Konfliktmanagement

Ihre Ansprechpartner



Matthias Gläser

Senior Partner
ConMoto Consulting Group GmbH

Matthias Gläser ist Senior Partner und Gesellschafter bei der ConMoto Consulting Group GmbH. Er verfügt über zwei Jahrzehnte Berufserfahrung in Industrie und Beratung und ist Experte für Operational Excellence sowie für Lean- und Change-Management. Funktionale Schwerpunkte in seinem Beratungsportfolio bilden die Bereiche Einkauf, Entwicklung und Produktentstehung. Matthias Gläser verfügt über langjährige Erfahrung in der Gestaltung und nachhaltigen Umsetzung von Veränderungsprozessen bei Automobilherstellern und -zulieferern sowie in den Branchen Maschinenbau, Stahl, Luftfahrt und bei Unternehmen der Dienstleistungsbranche. Bei ConMoto verantwortet Matthias Gläser branchenübergreifend die Themen Einkauf und Entwicklung.



Stephan Gras

Trainingsexperte
ConMoto Akademie und Training GmbH

Stephan Gras hat nach seinem Studium der VWL und BWL über 30 Jahre hinweg von der operativen Verantwortung über Führungspositionen im Einkauf und SCM bis hin zur Geschäftsführungsverantwortung in international tätigen Unternehmen alle Facetten kennengelernt, die für Einkaufs- und SCM-Experten nützlich sind. In über 20 Jahren führte er über 100 erfolgreiche Beratungsprojekte in Industrie, Handel und Dienstleistung. In jahrelangen Schulungs-/Trainings- und Coachingtätigkeiten begeistert er Teilnehmer weltweit durch seinen umfangreichen Erfahrungsschatz. Stephan Gras ist verantwortlich für die Inhalte des modularen Trainingsprogrammes QAMPUS für Ihren Einkauf.

Gerne stehen wir Ihnen für vertiefende Informationen zur Verfügung

Anette De Vito

Management der ConMoto Akademie
ConMoto Consulting Group GmbH

Tel: +49 711 76779-210

Fax: +49 711 76779-101

E-Mail: info@conmoto-akademie.de

www.conmoto.de/akademie-und-training