

Verkauf – Einkauf – Auftragsabwicklung
Unternehmensorganisation

*Bringen Sie Ihr Unternehmen an die Spitze
und
stärken Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit!*



*Sichern Sie Ihre Geschäftserfolge:
Messbar und nachhaltig!*

Profitieren Sie von
100% Praxis-Bezug – sofort umsetzbar!

4 Workshop-Module
für Ihre wichtigsten Geschäftsprozesse



Modul 1	Hinter den Kulissen des Einkaufs Ihrer Kunden – für Verkäufer	4
Modul 2	Top Renditen durch professionellen Einkauf – für Einkäufer	5
Modul 3	Erfolgreiches Auftrags- und Projektmanagement – für Projektleiter	6
Modul 4	Mit Veränderungsmanagement zur optimalen Unternehmensorganisation – für Unternehmensleitungen	7
Ihr Trainer	Dipl.-Ing. Heinz Kuzio Unternehmensberater, Trainer & Coach	8

Optimaler Lernerfolg und Nutzen

durch **100% Praxis-Bezug** und konkrete Umsetzung der gelernten Verbesserungsmaßnahmen:

In allen 4 Modulen erstellen oder optimieren Sie **Ihre eigenen Firmen-Dokumente** – **bitte bringen Sie Ihr Notebook mit!**

Buchen Sie nach Ihrem individuellen Bedarf:

- Das Gesamt-Paket (Modul 1 bis 4) mit dem größten Nutzen, oder
- Einzelne Module für gezielte Optimierungen, oder
- Maßgeschneiderte In-house Veranstaltung(en) mit angepassten Schwerpunkten und Inhalten.

Nutzen Sie vorhandene Optimierungspotentiale!

Hier geht es nicht um die fachlich korrekte Durchführung Ihrer Arbeiten beim Kunden – das machen Sie ohnehin schon perfekt.

Es geht um wichtige Unternehmensbereiche, in denen sehr große Verbesserungs- und Kostensenkungspotentiale "schlummern"!

Im Rahmen dieser Qualifizierungs-Workshops lernen Sie, wie Sie:

- vorhandene Optimierungspotentiale ermitteln und erkennen
- Verbesserungsmaßnahmen konsequent in der Praxis umsetzen und nutzen
- Ihre Unternehmensrendite und somit auch Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig verbessern!

Profitieren Sie von:

- *langjährigen Praxis-Erfahrungen aus weltweit führenden Unternehmen,*
- *angepassten und geeigneten Techniken für den Mittelstand,*
- *zahlreichen Übungen, Fallbeispielen aus der Praxis, Gruppenarbeiten und Rollenspielen*



Vorlagen mit Beispiel-Inhalten:

Bei allen Workshops erhalten Sie konkrete Vorlagen mit Beispiel-Inhalten. Mit diesen Dokumenten starten Sie bereits während der Workshops mit Ihren individuellen und maßgeschneiderten Anpassungen für Ihr Unternehmen. Somit lernen Sie die konsequente Umsetzung der von Ihnen gewünschten Verbesserungsmaßnahmen!

Verkauf

Modul 1 von 4



Hinter den Kulissen des Einkaufs Ihrer Kunden!

*Erfahren Sie die großen Geheimnisse,
direkt von einem Einkaufsprofi:
So denken und handeln professionelle Einkäufer!
Wie Sie die häufigsten Fehler vermeiden
und Ihr Verkaufsverhalten optimieren!*

TOP SECRET – exklusiv für Verkäufer!

Workshop-Ziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Der Alltag von Verkäufern ist sehr oft „ernüchternd“: Enorme Aufwände für die Erstellung zahlreicher Angebote und die meisten davon werden nicht zum Auftrag. Auf Nachfrage bei dem Einkäufer des Kunden hört der Verkäufer ständig den Standard-Vorwand „zu teuer!“ Die wahren Gründe über verlorene Aufträge wird ein Verkäufer im Geschäftsalltag nie erfahren. Dieser Workshop dient dazu, den Verkaufsprozess aus der Sicht des Verhandlungspartners – dem Einkäufer – zu verstehen und dessen Situation, Motivation und Argumentation richtig einschätzen zu können, um dann das eigene Verkaufsverhalten entsprechend optimieren zu können.

Im Rahmen dieses Workshops lernen Sie – direkt von einem erfahrenen und kompetenten Einkaufsprofi – was im Verkaufsprozess wirklich wichtig ist:

- wie ein professioneller Einkäufer „tickt“: Sie erfahren seine Denk- und Handlungsweisen sowie seine Erwartungen an Verkäufer,
- wie Sie von Best Practices profitieren, Ihre Angebote optimieren und das Erlernte sofort in Ihrem Unternehmen umsetzen können,
- wie Sie beim Einkauf Ihrer Kunden mehr Aufträge gewinnen!

Workshop-Inhalte (Auszug):

- **Die Macht der richtigen Positionierung des eigenen Unternehmens:**
Weshalb soll der Einkäufer ausgerechnet bei Ihnen kaufen?
Wie Sie überzeugende Alleinstellungsmerkmale finden und damit Ihren Auftragseingang "automatisch" erhöhen.
- **Lieferanten-Suche, -Beurteilung und -Auswahl:**
Wie Sie sich als Verkäufer rechtzeitig beim Einkauf Ihrer Kunden positionieren können.
- **Einkaufsprozesse von A bis Z:**
Von der Bedarfsmeldung bis zum Vertrag: Die wichtigsten Highlights **für Verkäufer.**
- **Erfolgreiche Verhandlungen mit "schwierigen" Einkäufern!**
Vorbereitungen – Strategien – Taktiken – erfolgreiche Abschlüsse.
- **Die „Todsünden der Verkäufer“ und wie man sie vermeidet.**

Fragen – Antworten – Diskussion – Networking

>>> [Termine, Preise, Online-Buchung Modul 1](#)

Einkauf

Modul 2 von 4



**Top-Renditen durch
professionellen Einkauf!**

*Wie Sie durch Professionalität Ihre Liquidität
und Unternehmensrendite optimieren.
Wie Sie maßgebliche Kostensenkungen
sicher erreichen.*

Exklusiv für Einkäufer!

Workshop-Ziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Der **Einkauf** umfasst bei vielen Unternehmen einen Anteil von mehr als 50% bis 70% des Umsatzes: Folglich hat er einen **enormen Einfluss auf die Unternehmensrendite und somit auch auf die Wettbewerbsfähigkeit** eines Unternehmens!

Noch immer werden in vielen Unternehmen die vorhandenen **Kostensenkungspotentiale** im Beschaffungsmanagement **nicht konsequent ermittelt** und deshalb auch nicht ausreichend **erkannt und genutzt**. **Die Lösung:** Durch fortschrittliches und anerkanntes Beschaffungsmanagement können **vorhandene Kostensenkungspotentiale** erkannt und geeignete **Kostensenkungsmaßnahmen** nachhaltig in der Praxis umgesetzt werden.

Workshop-Inhalte (Auszug):

Lieferantenmanagement:

Wie Sie mit qualifizierten Lieferanten Ihr Business nachhaltig optimieren!

- Strategische Beschaffung vs. operativer Einkauf: Unterschiede, Aufgabenstellungen, ...
- Analyse der Lieferantmärkte, gezielte Lieferantensuche, Global Sourcing, effiziente Lieferantenauswahl und -bewertung sowie Lieferantenqualifizierung und -entwicklung (Steigerung der Lieferanten-Leistungen)

Wie Sie den operativen Einkaufsprozess zur „Rendite-Maschine“ machen und maßgebliche Kostensenkungen erreichen!

- **Die größten Kostensenkungspotentiale finden und nutzen:**
Minimierung der Prozesskosten, professionelle Anfragen/Ausschreibungen, „intelligente“ Angebotsvergleiche als zentrales Instrument richtig einsetzen, ...
- **Vertragsmanagement/Vertragskonditionen:**
Wie Sie Risiken minimieren und Verträge mit optimalen Konditionen erreichen
- **Verhandlungen mit "schwierigen" Verkäufern:**
Verhandlungstricks professionell anwenden und abwehren

Fragen – Antworten – Diskussion – Networking

>>> [Termine, Preise, Online-Buchung Modul 2](#)

Auftragsabwicklung

Modul 3 von 4



Erfolgreiches Auftrags- und Projektmanagement!

Wie Sie Ihre Projekte „im Griff“ behalten und optimale Projektergebnisse erreichen.

Für Projektleiter.

Workshop-Ziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Noch immer werden in vielen Unternehmen miserable Projektergebnisse abgeliefert! Beim Projektstart ist „die Welt noch in Ordnung“, aber spätestens der Projektabschluss zeigt oft die verheerende Situation:

Erhebliche Termin- und Budget-Überschreitungen, Vertragsstrafen, ausgepowertes Projektteam und vor allem unzufriedene Kunden, die keine Folgeprojekte platzieren.

Lernen Sie, weshalb man das Projektgeschehen nicht den Zufällen oder der „Genialität“ einzelner Bearbeiter überlassen sollte.

Lernen Sie, wie Sie Ihre Aufträge/Projekte professionell zum Erfolg führen:

Termin-, kosten- und qualitätsgerecht!

Workshop-Inhalte:

Grundlagen Auftrags-/Projektmanagement:

- Projekt-Planung und -Controlling (Aufgabenspektrum, Methoden, Instrumente),
- Kundenverträge analysieren und verstehen, technische und kommerzielle Konditionen richtig strukturieren,
- Erstellung von Terminplänen zur Planung und Verfolgung von Terminen,
- Erstellung von Personal-Kapazitätsplänen,
- Errechnung von internen Stundensätzen,
- Erstellung von Projekt-Kalkulationen zur Planung und Verfolgung von Kosten-Budgets,
- Sicherstellen der Qualitätsanforderungen,
- Aufbau / Inhalt von professionellen Projekt-Status-Berichten.

Anwendungen Auftrags-/Projektmanagement in der Praxis:

- optimale Projekt-Organisation mit leistungsfähigen Projekt-Teams,
- Verhalten gegenüber Kunden und Lieferanten,
- warum Projekte „aus dem Ruder laufen“ und wie man das verhindert,
- Erfolgsfaktoren effizienter und effektiver Projektarbeit.



Mit Veränderungsmanagement zur optimalen Unternehmensorganisation.

*Wie Sie Veränderungen erfolgreich führen
und nachhaltig umsetzen.*

*Für Unternehmensleitungen
mittelständischer Unternehmen.*

Workshop-Ziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Dieses Modul steht unter dem Leitsatz von erfolgreichen Unternehmen:

„Wer nicht bereit ist zu verändern, wird verlieren, was er bewahren möchte!“

Unter diesem Leitsatz lernen Sie, wie Sie eine transparente und leistungsfähige Unternehmensstruktur mit motivierten Mitarbeitern erreichen.

Workshop-Inhalte:

Grundlagen von Unternehmensorganisationen:

Wie Sie für Ihr Unternehmen die optimale Organisation finden.

- Linien oder Aufbau-Organisationen (Organigramme)
- Funktions- und Stellenbeschreibungen
- Ablauf-Organisationen oder Prozessbeschreibungen
- Effiziente und zielgerichtete Steuerung des Vertriebs:
Akquisitionsphase – Angebotsphase – Auftragseingang
- Effiziente und zielgerichtete Steuerung der Auftrags- und Projektabwicklung:
Termine – Kosten – Qualität – ...
- Controlling & Reporting zur Steuerung Ihrer Geschäftstätigkeiten

Mittelständische Unternehmen in Veränderungen:

Wie Sie erfolgreich durch Veränderungen führen.

- Grundlagen des Veränderungsmanagements (Change Management)
- Veränderungsprozesse verstehen und managen
- Was ist Unternehmenserfolg? Das Zusammenwirken von Unternehmenskultur, Mitarbeiterzufriedenheit, Kundenzufriedenheit, Cashflow und Unternehmensergebnis
- „Surviving the change“ – Wie Sie Umsetzungs-Kompetenzen erreichen und professionell einsetzen
- Woran Veränderungsprogramme scheitern und wie Sie das verhindern

Ihr Trainer: Dipl.-Ing. Heinz KUZIO

Praxis-Experte mit hoher Methodenkompetenz im
Einkauf & Supply Management,
Projektmanagement,
Organisations- u. Veränderungsmanagement.

Umsetzungsstarke Führungskraft
mit langjähriger Berufspraxis
in weltweit führenden Konzernen.

heinz.kuzio@kuzio-consulting



Deutscher Staatsbürger, Maschinenbau-Studium, wohnhaft in Österreich und Deutschland, Sprachkenntnisse: Deutsch (Muttersprache) und Englisch. Seit 2004 Eigentümer der Unternehmensberatung **KUZIO-CONSULTING** - Business & Management Solutions. Motto: „A Leader is the Architect of good mood, trust and commitments“.

Referenzen – Berufspraxis in Konzernen (bis 2014):

Fach- und Führungsfunktionen im Bereich Einkauf & Beschaffungsmanagement in weltweit führenden Konzernen (Anlagen-/Kraftwerksbau): SIEMENS (DE+AT), BÖLLHOFF (DE+USA), ABB (CH+DE), ALSTOM Power (DE), VA TECH (AT) inkl. Geschäftstätigkeiten in CN, KR und TH.

Langjährige Berufspraxis als

- **Leiter Einkauf & Supply Management:** Lead Center für DE, GB, PL, CH | strategische und operative Führung weltweiter Beschaffungsaktivitäten | Harmonisierung, Implementierung/Umsetzung u. Überwachung von weltweit einheitlichen Beschaffungsprozessen,
- **Projektleiter Kostensenkungsprogramme im intl. Einkauf (Senkung der Produktkosten):** Führung intl. Commodity Teams | Planung, Implementierung/Umsetzung von ganzheitlichen Kostensenkungsprogrammen (auf Basis 6 Sigma),
- **Projektleiter Organisations- und Veränderungsmanagement im intl. Einkauf:** Re-Organisationen | Prozess-Design | Controlling & Reporting | Kostensenkungen durch Optimierung von Soft Skills mit dem Ziel effizienter Zusammenarbeit,
- **Head of Project Management:** Ergebnisverantwortung für internationale Groß-Projekte.

Leistungsspektrum – Unternehmensberatung (2004 bis heute):

Interim Management | Lieferantenmanagement | Global Sourcing - Internationaler Einkauf | Beschaffungs-Services | Expediting – Lieferantenüberwachung (vor Ort bei Lieferanten) | Beratungsprojekte | In-house Trainings | [Details entnehmen Sie bitte unserer Website.](#)

Mit Best Practices zu Top Renditen! >>> heinz.kuzio@kuzio-consulting.com

Österreich: 1140 Wien | Hadikgasse 100A/4
T: +43 1 892 01 68 | M: +43 664 455 86 88

Deutschland: 48527 Nordhorn | Veldhauser Strasse 469
T: +49 5941 205 82 42 | M: +49 175 183 92 18