Professionelle Trainings von Einkäufern für Einkäufer

INVERTO Training Center (ITC):
Expertenwissen im Einkauf

INVERTO
A BCG COMPANY

Stellen Sie Ihren Einkauf zukunftssicher auf!

Der Erfolg eines schlagkräftigen Einkaufs steht und fällt mit der Qualifikation der Mitarbeiter. Kein anderer Faktor beeinflusst den Einkaufserfolg so maßgeblich. Doch gut ausgebildete Mitarbeiter sind durch den demographischen Wandel und dem resultierenden Fachkräftemangel ein immer knapper werdendes Gut. Deswegen benötigen Mitarbeiter eine professionelle Aus- und Weiterbildung.

Das INVERTO Training Center (ITC) ermittelt mit Hilfe einer Analyse den individuellen Trainingsbedarf Ihrer Mitarbeiter, konzipiert und realisiert die Trainings und sorgt im Anschluss dafür, dass das Gelernte nachhaltig im Unternehmen verankert wird.

/ So arbeitet das INVERTO Training Center

04 Transfer & Verankerung
Individuelle Coachings zur nachhaltigen Verankerung vermittelter Trainingsinhalte

03 Roll-out & Implementierung
Training (Face-2-Face/remote) und kontinuierliche Evaluierung

02 Entwicklung
Entwicklung kundenspezifischer Lernmodule

01 Bedarfsanalyse
Individuelle Standortbestimmung für die Teilnehmer und Bestimmung konkreter Lernziele

Mittels eines umfangreichen Anforderungskatalogs definieren wir die benötigten Qualifikationen für die verschiedenen Rollenprofile in Ihrem Einkauf. Durch den Einsatz des ITC Assessment Tools analysieren wir die individuellen Trainingsbedarfe der Mitarbeiter. Auf dieser Grundlage konzipieren wir die Trainingsmodule für Ihr Unternehmen.

Aus unseren erprobten Trainingsmodulen stellen wir ein maßgeschneidertes Curriculum für unsere Kunden zusammen. Hierbei entwickeln wir auf Basis unserer branchenübergreifenden Expertise Inhalte, die auf das fachliche Umfeld Ihres Unternehmens und der Branche zugeschnitten sind.

Auch in der Gestaltung der Trainings richten wir uns nach Ihrem Bedarf: Wir bieten Einzel- und Gruppen-Trainings, Coachings on the Job, Präsenz- oder remote Seminare.

Der strategische Einkaufsprozess – und wie wir ihn vermitteln

Das INVERTO Training Center (ITC) greift auf die langjährige Einkaufserfahrung aus Tausenden Beschaffungsprojekten zurück und bildet in den Trainingsmodulen die gesamte Bandbreite des Einkaufs ab.

Wir gliedern den strategischen Einkaufsprozess in zwei Phasen: Plan-to-Strategy (P2S) und Source-to-Contract (S2C). Unsere Trainingsmodule sind dabei entlang dieser Phasen in 6 Schritten systematisiert und können zu einem umfassenden Trainingskonzept kombiniert werden.

/ Folgende Module bieten wir zum Beispiel an:

- Trainings zu den Grundlagen des Einkaufs wie etwa Einkaufsprozesse oder Verhandlungstraining
- Industriespezifische Trainings für Handel und Industrie: Markenverhandlungen und Rohstoffkostenmanagement
- Trainings zu Spezialthemen wie Risikomanagement, Strukturorganisation des Einkaufs oder Einkaufscontrolling
- Digitalisierung des Einkaufs inklusive Training auf ausgewählten Tools

/ Unsere Trainingsmodule und ihre Einordnung innerhalb des strategischen Einkaufsprozesses

	Plan-to-strategy (P2S)			Source-to-contract (S2C)		
	Analyse des Status Quos	Potenzial-identifikation	Definition der Einkaufsstrategie	Strategie-implementierung	Vertrags-Management	Vertrags-Umsetzung
Trainingsmodule	Kostenstrukturanalyse		Von Einsparungen zum Wertbeitrag	e-Sourcing / e-Auktionen	Vertragsmanagement für Einkäufer	Einkaufs-/ Einsparungs-Controlling
	Potenzialanalyse		Projekteinkauf	Verhandlungs-Training	Public Procurement Act (PPA)	Supplier Relationship Management (SRM)
	Stakeholder Management		Lieferanten-recherche	Soft Skills in Verhandlungen	Leistungsmessungen /-überprüfungen (KPIs)	
	Datenanalyse und Spend Cube Erstellung	Lieferantenmarkt-recherche & Innovationen	Entwicklung von (Sourcing-) Strategien	Low Cost Country Sourcing	Operativer Einkaufsprozess	Lieferanten-entwicklung
		Make-or-Buy Analyse	Ausschreibungs-Management			
				Risiko Management		

Allgemein	Grundlage des Einkaufs	Strategischer Einkaufsprozess	Einkauf 4.0	Warengruppenstrategie/ -management	

Gern beraten wir Sie bei der Auswahl der passenden Module.
Sprechen Sie uns an!

INVERTO. We deliver results.

INVERTO ist als internationale Unternehmensberatung einer der führenden Spezialisten für strategischen Einkauf und Supply Chain Management in Europa.

Unser Leistungsangebot reicht von der Identifizierung und Bewertung von Potenzialen zur Kostensenkung und Prozessoptimierung über deren Umsetzung vor Ort bis zur Professionalisierung der gesamten Supply Chain.

Als Tochter der Boston Consulting Group unterstützen wir Unternehmen bei der Effizienzsteigerung und helfen ihnen dabei wettbewerbsfähig zu bleiben. Zu unseren Kunden zählen internationale Konzerne, führende Mittelständler aus Industrie und Handel und die weltweit größten Private Equity Unternehmen.

Mit unserem unternehmerischen Ansatz sorgen wir für Transparenz, realisierte Verbesserungen und Messbarkeit. Wir liefern Ergebnisse. Das ist unser Versprechen.

- Bedarfsoptimierung und Kostenmanagement
- Steigerung der Leistungsfähigkeit in Lieferantenbeziehungen
- Budgetoptimierung und Zero Based Budgeting
- Working Capital Management
- Nachhaltiger Einkauf
- Operative Einkaufstransformation
- Digitaler Einkauf

INVERTO
A BCG COMPANY

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Jan-Christoph Kischkewitz
Managing Director
jan-christoph.kischkewitz@inverto.com

Frank Albrecht
Principal
frank.albrecht@inverto.com

INVERTO Köln – Hauptsitz
Lichtstraße 43i
50825 Köln
Tel.: +49 221 48 56 87-0
E-Mail: kontakt@inverto.com

INVERTO München
Schackstraße 1
80539 München
Tel.: +49 89 288 516 500
E-Mail: muenchen@inverto.com

INVERTO Wien
DC-Tower, Donau-City-Straße 7
1220 Wien
Tel.: +43 1 3489 229
E-Mail: wien@inverto.com

Amsterdam • Köln • Kopenhagen • London • München • Shanghai • Stockholm • Wien

www.inverto.com

© INVERTO GmbH