KeSch
Training International

Einkäufertraining: Erfolgreich Einkaufen in China

Erfolgsfaktoren und Herausforderungen

Erfolgreich Einkaufen in China: Trainings-Ziel

Wer preisgünstig beschaffen will, denkt gleich an erfolgreich einkaufen in China. Verblüffend, jedoch plausibel ist die These: ohne China als eine seiner günstigsten und wichtigsten Beschaffungsquellen wäre Deutschland kaum in der Lage, den Titel des Exportweltmeisters zu verteidigen. Die tatsächlich realisierten Kostenvorteile aus der Beschaffung in China haben die konkurrenzfähigen Preise vieler deutscher Endprodukte im globalen Wettbewerb ermöglicht. China hat sich als Beschaffungsbasis nicht nur für die lokalen Geschäfte sondern auch für das Globalsourcing der deutschen Unternehmen etabliert. Mit der fortschreitenden Umstrukturierung und dem Ausbau technischer Fähigkeiten der dortigen Unternehmen gewinnt der chinesische Beschaffungsmarkt immer mehr an strategischer Bedeutung.
Zahlreiche deutsche Unternehmen sind bereit, die sich in China bietenden Vorteile in Anspruch zu nehmen und auszuschöpfen. Erfolgreich sind aber nicht alle. Woran liegt das?
Eine BCG-Studie bestätigt, dass interkulturelle Kompetenz neben der schlechten Marktransparenz die größte Herausforderung beim Einkauf in China ist.

In diesem Seminar wird die Trainerin oder der Trainer mit den Teilnehmenden zunächst die vor allem kulturbedingten Faktoren herausarbeiten, die den Erfolg von Einkaufsaktivitäten und -prozessen in China beeinflussen. Gleichzeitig werden die Teilnehmer und die Teilnehmerinnen für die dabei anzutreffenden Herausforderungen aus ökonomischer Sicht sensibilisiert. Die Teilnehmenden erarbeiten praxisrelevante Strukturen, die es Ihnen ermöglichen, bei Ihren Einkaufsaktivitäten in China mit der notwendigen Sensibilität sicher aufzutreten.

Erfolgreich Einkaufen in China: Zielgruppe

Alle Personen, die ihre Einkaufstätigkeiten und -prozesse mit Geschäftspartnern in China gestalten und optimieren wollen.

Erfolgreich Einkaufen in China: Trainings-Inhalte

- Verbindliche und zeitgemäße Umgangsformen
- Chinesische Kulturstandards mit Denk-, Verhaltens- und Praxisrelevanz
- Indirekte Kommunikation
- Beziehungsorientierung und damit verbundene außerordentlich ausgeprägte soziale Aspekte der Geschäftsbeziehung (Guanxi)
- Informationsbeschaffung und –auswertung zur Bewältigung der schlechten Markttransparenz
- Lieferantenidentifizierung, -audits und –auswahl

- Lieferantenqualifizierung, -entwicklung, und -betreuung (Pflege von Guanxi)
- Aufbau der Zuliefererbasis von einheimischen und ggf. auch von heimischen Lieferanten (Kielwasserinvestitionen)
- Dynamische Beschaffungslandschaft
- Do's und Don'ts in Beschaffungsprozessen
- Kalkulation (Gesamtkostenbetrachtung bzw. TCO)
- Persönliches Vertrauen und rechtlicher Vertrag
- Preis- und Vertragsverhandlung mit Lieferanten
- Vertragsmanagement
- Qualitätsstandards, Qualitätsschwankung und Qualitätssicherung
- Terminkontrolle und Lieferpünktlichkeit
- Begleitende Überwachung der Vertrags- und Prozessabwicklung
- Krisen- und Changemanagement
- Aus- und Weiterbildung von lokalem Beschaffungspersonal
- Schutz von Know-How, Betriebsgeheimnissen und gewerblicher Rechtschutz
- Rechtsdurchsetzung

Erfolgreich Einkaufen in China: Trainings-Methodik

- Fallbeispiele (CI) mit Videoclips
- Erfahrungsbericht und –austausch
- Rollenspiele mit dem chinesischen Trainer oder Trainerin
- Übungen in Einzel- und Gruppenarbeit
- Wissenstests
- Kurze Vorträge und Diskussionen
- Interkulturelles Hintergrundwissen
- Seminarunterlagen
- Begrenzte Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- 2-tägiges offenes Seminar

Erfolgreich Einkaufen in China: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 1395,- zzgl. MWSt.

Erfolgreich Einkaufen in China: Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings:
Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

KeSch Training International GmbH & Co.KG
Längenfeldweg 25
D-82418 Murnau
Telefon: +49 8841 6729400
Telefax: +49 8841 6729401
Mail: info@kesch-training.eu
Web: www.kesch-training.eu