

#### Von Einkäufern. für Einkäufer

- ✦ Unsere Trainer sind selbst erfahrene Einkaufsexperten mit Wissen aus über 1.000 erfolgreichen Projekten.
- ✦ Intensives Präsenztraining: Kombination aus Vorträgen, Experimenten und praxisorientierten Übungen zu Stärkung Ihrer Verhandlungsfähigkeit.
- ✦ Einführung in praxisbewährte, einfach umsetzbare Techniken.
- ✦ Möglichkeit, aktuelle Problemstellungen aus dem Unternehmensalltag einzubringen.
- ✦ Nachhaltiger Erfolg durch gezielte Verhandlungskompetenz.
- ✦ Vernetzung mit anderen Experten – ein echter Mehrwert für Sie.
- ✦ Individuelles Training – maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse.

#### Ziele und Mehrwert des Trainings

- ✦ Sie vertiefen gezielt Ihr Verständnis von Auktionen und lernen den Prozess Ihrer Wettbewerbsvergabe zu systematisieren.
- ✦ Sie erlernen die modernsten Methoden aus Spieltheorie, Auktionstheorie, Markt- und Mechanism-Design sowie deren strategische Anwendung.
- ✦ Sie optimieren Ihre Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Wettbewerbsvergaben.
- ✦ Sie erwerben die Fähigkeit, das erlernte Wissen eigenständig anzuwenden und erfolgreich in Ihr Unternehmen zu integrieren.

#### An wen richtet sich das Training?

Strategische Einkäufer  
Projekteinkäufer  
Operativer Einkäufer  
Verhandler von Wettbewerbsvergaben  
Sales Executives und Key-account Manager

**Dauer:** 2 Tage

**Ihre Investition:** XXX€ pro Teilnehmer



1

#### Trainingsverlauf

- ✦ **Was ist Spieltheorie?** Grundlagen und Anwendung in Verhandlungen und Wettbewerbsvergaben.
- ✦ **Der spieltheoretische Vergabeprozess:** Einsatz im Vergabeprozess für Wettbewerbsvorteile und optimale Entscheidungen.
- ✦ **Analyse & Rückfallangebote:** Erkennen und Analysieren von Rückfallstrategien, um auf mögliche Szenarien im Verhandlungsprozess vorbereitet zu sein.
- ✦ **Monetarisierung:** Vergleichbarkeit zwischen Lieferanten durch Monetarisierung nicht-monetärer Faktoren für optimale Ergebnisse.
- ✦ **Absolute und relative Bonus-Malus Kriterien:** Unterscheidung zwischen absoluten und relativen Kriterien sowie deren gezielte Anwendung zur Leistungsbewertung und Anreizsetzung.
- ✦ **Fixe und variable Bonus-Malus Kriterien:** Verständnis der Unterschiede zwischen fixen und variablen Kriterien und deren flexible Anwendung je nach Verhandlungssituation.
- ✦ **Vorgehensweise in Bonus-Malus Workshops:** Entwicklung und Implementierung von effektiven Workshops und Involvierung aller Stakeholder.
- ✦ **Die 4 Standard-Auktionsformen:** Überblick über die vier klassischen Auktionsarten und deren spezifische Anwendung im Vergabeprozess.

2

#### Trainingsverlauf

- ✦ **Vergabedesign:** Entwicklung eines Designs, das den Wettbewerb stärkt und optimale Ergebnisse sichert.
- ✦ **Entscheidungsregeln:** Korrekte Anwendung von Entscheidungsregeln zur Auswahl des besten Anbieters.
- ✦ **Hybride Auktionsformen:** Einsatz hybrider Formate zur Erfüllung spezifischer Anforderungen und Ziele.
- ✦ **Exposure Problem:** Analyse des Exposure-Problems und Strategien zu dessen Vermeidung.
- ✦ **Mehrgüter-Auktionen:** Unterschiede zwischen simultanen und sequentiellen Vergaben und deren Auswirkungen.
- ✦ **Finale Freigabe:** Strukturierter Freigabeprozess zur Einhaltung rechtlicher und strategischer Vorgaben; Bedeutung von Commitment.
- ✦ **Lieferantenkommunikation:** Klare Vermittlung des Vergabedesigns und ausreichende Vorbereitungszeit für Managementfreigaben.
- ✦ **Vergabeevent:** Vorbereitung durch BestPractices für einen reibungslosen und transparenten Ablauf.



#### Kontakt

**Dr. Marvin Müller**  
Head of Negotiations  
Mobil: +49 (0)152 227 227 44  
m.mueller@kloepfel-group.com

brandeins /thema **2025** issue 01

**Best**  
Consultants Germany



**Forbes**  
WORLD'S  
**BEST MANAGEMENT  
CONSULTING FIRMS**  
POWERED BY STATISTA  
**2025**