



VNL-Seminar Factsheet

Jahr 2026

Seminar-Titel	Start in den Einkauf – Basistraining für Ein- und Umsteiger (Teil 1 - Startmodul)
Seminar-Subtitel	Von den Basics bis zur strategischen Einkaufsarbeit
Seminar Kennung	VCA9
Umfang [in Tagen]	2 Tage Bitte beachten sie auch das ebenso 2-tägige Aufbaumodul , welches im Anschluss zu diesem Modul absolviert werden soll.
Abhaltungsart [Präsenz/Online]	Präsenz
Einleitungstext	<p>Der Einkauf ist heute weit mehr als Bestellungen und Preisvergleiche – er ist das Herz strategischer Unternehmensentscheidungen. Wer im Einkauf arbeitet, gestaltet aktiv den Unternehmenserfolg mit, sorgt für Stabilität in unsicheren Zeiten und treibt Innovation und Nachhaltigkeit voran.</p> <p>In diesem zweitägigen Basistraining erhältst du das praxisnahe Rüstzeug, um in dieser faszinierenden Welt erfolgreich durchzustarten. Du lernst die wichtigsten Methoden, Werkzeuge und Strategien kennen – von Kalkulation und Lieferantenmanagement bis zu Themen wie Nachhaltigkeit, Risikomanagement und Digitalisierung.</p> <p>Ob als Einsteiger:in oder Quereinsteiger:in – hier bekommst du das Wissen und die Sicherheit, um deinen Platz in einem dynamischen, verantwortungsvollen und abwechslungsreichen Berufsfeld zu finden. Perfekt für alle, die den Einkauf nicht nur verstehen, sondern aktiv gestalten wollen.</p>



<p>Inhalt / Ablauf</p>	<p>Start in den Einkauf Basistraining</p> <p>Rolle und Grundlagen des Einkaufs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung und Einfluss des Einkaufs • Einkaufsorganisation • Methoden und Tools <p>Zahlen, Lieferanten und Verhandlungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kalkulation und Preisanalyse • Lieferanten managen • Grundlagen im Vertragsrecht • Einkaufsverhandlung und Gesprächstaktiken
<p>Nutzen und Zielsetzung des Seminars für die Teilnehmer:innen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nach dem Seminar verstehen die Teilnehmenden den Wertbeitrag des Einkaufs im Unternehmen, beherrschen die zentralen Methoden und Werkzeuge und können diese praxisnah anwenden. • Erlernen praxisnaher Methoden und Tools für den direkten Einsatz • Sie gewinnen Sicherheit in Lieferantengesprächen, Preisverhandlungen und Vertragsfragen und sind in der Lage, strategische Einkaufsentscheidungen fundiert vorzubereiten. • Das Training schafft die Basis für eine erfolgreiche Karriere im Einkauf
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Einsteiger:innen, die neu in den Einkauf eintreten • Quereinsteiger:innen aus anderen Abteilungen • Mitarbeiter:innen, die Grundwissen im Einkauf aufbauen wollen • Mitarbeiter:innen mit Einkaufsbezug aus Technik, Produktion oder Verwaltung
<p>Branchenspezifische Ausrichtung</p>	<p>Das Seminar richtet sich branchenübergreifend an Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen.</p> <p>Die vermittelten Inhalte sind praxisnah und direkt in unterschiedlichsten Unternehmensgrößen und Branchen anwendbar.</p>
<p>Voraussetzungen für die Teilnahme</p>	<p>Keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich.</p> <p>Erste Erfahrungen im Einkauf oder im Umgang mit Lieferanten sind hilfreich, aber nicht notwendig.</p>



Seminar-Methodik	Interaktiver Vortrag mit vielen Praxisbeispielen, Fallstudien, Gruppenübungen und Diskussionen. Die Teilnehmenden arbeiten mit realen Fallbeispielen und erhalten digitale Unterlagen mit Vorlagen und Tools für die direkte Umsetzung im Alltag.
Referenten	Günter Reider
Termine / Seminarorte	Termine und Orte werden auf www.vnl.at bekanntgegeben.