

Beschaffung von Dienstleistungen

Mit den richtigen Methoden und Instrumenten Risiken bei der Beschaffung von Dienstleistungen vermeiden: Dabei steht der effiziente und möglichst verschwendungsfreie Beschaffungsprozess im Vordergrund. Sie lernen Dienstleistungen zu strukturieren und auf Besonderheiten in deren Beschaffungsprozess zu achten.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeitende aus dem Einkauf und aus angrenzenden Bereichen, welche für die Beschaffung von Dienstleistungen verantwortlich sind

Zielsetzung

Nach diesem Seminar

- kennen Sie die Besonderheiten beim Einkauf von Dienstleistungen
- kennen Sie Methoden und Instrumente für die Risikoverminderung/ Risikominimierung bei der Beschaffung von Dienstleistungen
- haben Sie Handlungsempfehlungen für die Anwendung in der Praxis erhalten
- kennen Sie die Merkmale und Stolpersteine bei der Beschaffung spezifischer Dienstleistungsarten
- wissen Sie, wie mit den anderen Bereichen zusammenzuarbeiten ist

Ort & Datum

Mövenpick Hotel, Glattbrugg
Freitag, 8. Mai 2015, von 9 bis 17 Uhr

Seminarkosten

Mitglieder CHF 720.–
Nichtmitglieder CHF 840.–



Prof. Dr.
Claus W. Gerberich
Gerberich Consulting AG

Schwerpunkte

Besonderheiten beim Einkauf von Dienstleistungen

- Dienstleistungen sind sehr unterschiedlich und differenzieren sich je nach Komplexität und Planbarkeit

Der Einkaufsprozess von Dienstleistungen

- Definition
- Ausschreibungsprozess
- Vergabeprozess

Beschaffung von spezifischen Dienstleistungsarten

- Forschungs- und Entwicklungsleistungen
- Facility-Management-Leistungen
- Beratungsleistungen

Wichtige Instrumente und Aspekte der Dienstleistungsbeschaffung

- Risikomanagement, Dienstleistungsqualität, Controlling etc.

Key Data für die Entscheidungsvorlage

- Erarbeiten der Schlüsselgrößen für die Beschaffung
- Kriterien für die Entscheidungsfindung

Die Phasen des Aufbaus eines effizienten und effektiven Dienstleistungseinkaufs

- Klassifikation der Dienstleistungsarten
- Formen der Zusammenarbeit mit internen Kunden, die Bedarf an Dienstleistungen haben
- Such- und Auswahlprozess von Anbietern
- Form der Zusammenarbeit festlegen
- Aufbau eines Reportings