

Jetzt anmelden

SCAN ME

Seminare für Zulieferer 2026

Strategien – Wissen - Lösungen

Basisseminar

Strategie und Taktik bei Preisverhandlungen

28. Januar 2026

Erfahren Sie, wie Sie in Verhandlungen mit Großkunden erfolgreich agieren. Das Seminar vermittelt tiefes Verständnis der Einkaufsstrategien, Verhandlungsmechanismen und psychologischen Dynamiken. Entwickeln Sie maßgeschneiderte Verhandlungsstrategien mit einem Mix aus strategischen, operativen und psychologischen Elementen. Praxisnahe Übungen und Fallstudien aus der Automobilindustrie vertiefen das Gelernte. Perfekt für alle, die ihre Position in schwierigen Preisverhandlungen nachhaltig stärken wollen.

Aufbauseminar

Preiserhöhungen, Preisverteidigung, Mehr-/Minder-Mengen- und Abbruch-Claims

29. Januar 2026

Zulieferer stehen unter hohem Druck: schwankende Rohstoff- und Energiekosten, steigende Löhne sowie Inflation treffen auf sinkende Abrufe, Projektabbrüche und Mindestmengen-Unterschreitungen. In dieser Lage gilt es, Preise nicht nur zu verhandeln, sondern strategisch zu verteidigen. Wir zeigen, wie Sie auf professionell geschulte Einkäufer reagieren, typische Taktiken durchschauen und eigene, überzeugende Argumentationslinien entwickeln. Anhand realistischer Beispiele und Modellkunden erarbeiten Sie individuelle Strategien, um in schwierigen Marktsituationen tragfähige Ergebnisse zu erzielen.

Stimmen der Teilnehmer

"Sehr praxisnah."
„Konkreter Plan."
„Guter Einblick in das „Vorgehen" & Denken in Automotive-Bereich!"
„Interaktives Arbeiten anhand von Beispielen."

Seminar

Zuliefererfreundliche Verträge zwischen "David und Goliath"

26. März 2026

Vertragsfallen entschärfen – Chancen nutzen: Wie Zulieferer trotz Machtgefälle ihre Interessen durchsetzen. Kleine und große Tools zur erfolgreichen Vertragsgestaltung mit Großkunden. Mit einer klugen Kombination von strategischen, taktischen und vertragsrechtlichen Elementen kann auch "David" vorteilhafte Regelungen erreichen, einseitige Verpflichtungen ein Stück weit in Balance bringen und so manche Risiken begrenzen.



Annett Pée
RA, Fachanwältin für Internationales Wirtschaftsrecht
Spezialgebiete: Internationale Vertrags- und Rechtsberatung



Hans-Andreas Fein
seit über 30 Jahren Strategieberater und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer mit Projekterfahrung in Deutschland, Europa, Nordamerika und China.



Elke Woertche
Diplom-Psychologin, über 20jährige Erfahrung als Psychologin mit eigener Praxis und als rechtspsychologische Gutachterin



Jetzt anmelden

SCAN ME

Angebote für Zulieferer 2026

Strategien – Wissen - Lösungen

Basisseminar

Strategie und Taktik bei Preisverhand-lungen

2. September 2026

Erfahren Sie, wie Sie in Verhandlungen mit Großkunden erfolgreich agieren. Das Seminar vermittelt tiefes Verständnis der Einkaufsstrategien, Verhandlungsmechanismen und psychologischen Dynamiken. Entwickeln Sie maßgeschneiderte Verhandlungsstrategien mit einem Mix aus strategischen, operativen und psychologischen Elementen. Praxisnahe Übungen und Fallstudien aus der Automobilindustrie vertiefen das Gelernte. Perfekt für alle, die ihre Position in schwierigen Preisverhandlungen nachhaltig stärken wollen.

Stimmen der Teilnehmer

"Ein sehr gelungener, informativer und vermittelnder Workshop zu einem der elementaren Themen in unserem Betätigungsfeld, den Verhandlungen mit Konzerneinkäufern. [...] Ich empfehle jedem, der sich mehr oder minder regelmäßig den Einkäuferkreisen „aussetzt" an diesem Workshop teilzunehmen, da es ein absoluter Zugewinn für das persönliche Handlungsportfolio ist."

Aufbauseminar

Krisen-Einsatz-Plan: "Härtere Gangart - Klare Fakten, feste Position"

3. September 2026

Der zunehmende Wettbewerbsdruck aus China und den USA hat zu spürbaren Einbrüchen bei Automobilherstellern und großen Zulieferern geführt. Die Branche reagiert mit Korrekturen und härteren Vorgaben – bei Kosten, Preisen und Geschwindigkeit gelten chinesische Anbieter inzwischen als Maßstab. OEMs und Tier-1-Einkäufer verschärfen ihre Verhandlungsmethoden, fordern Preisnachlässe und drohen mit Auftragsentzug. Viele Zulieferer geraten dabei unter psychologischen Druck und verlieren an Verhandlungssicherheit. Das Seminar zeigt, wie Verkäufer mental und strategisch stark bleiben, Manipulationen erkennen und die Initiative zurückgewinnen. Mit dem „Drei-Wege-Konzept" aus Preisanpassung, Ersatzgeschäft und Kostenentlastung lernen Teilnehmende, flexibel und standhaft zugleich zu verhandeln.



Annett Pée
RA, Fachanwältin für Internationales Wirtschaftsrecht
Spezialgebiete: Internationale Vertrags- und Rechtsberatung



Hans-Andreas Fein
Seit über 30 Jahren Strategieberater und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer mit Projekterfahrung in Deutschland, Europa, Nordamerika und China.



Elke Woertche
Diplom-Psychologin, über 20jährige Erfahrung als Psychologin mit eigener Praxis und als rechtspsychologische Gutachterin



Qualitätsprozesse & Kommunikationsstrategien

Prozess – Kommunikation – Qualität

Prozesse begreifen, Kommunikation stärken

15. April 2026

Am ersten Seminartag lernen die Teilnehmenden, wie Qualitätsprozesse bei OEM aufgebaut sind und welche Ziele hinter Pünktlichkeit, Prozessdisziplin und Null-Fehler-Strategie stehen. Sie verstehen, wie Anforderungen effizient umgesetzt und Werkzeuge wie Produktions- und Produktfreigabe, FMEA und 8D zielführend eingesetzt werden. Ein Fokus liegt auf der Zusammenarbeit mit Bauteilverantwortlichen (BTV) von der Entwicklung bis zur Serie. Durch praxisnahe Beispiele und Kommunikationsübungen gewinnen die Teilnehmenden Sicherheit im Auftreten, Präsentieren und im Umgang mit kritischen Situationen.

Praxis erleben: Qualitätsmethoden anwenden und Sicherheit gewinnen

16. April 2026

Der zweite Seminartag steht ganz im Zeichen der Praxis.
In Gruppenübungen und Fallbeispielen bearbeiten die Teilnehmenden reale Fragestellungen aus Ihrer täglichen Praxis in der Zusammenarbeit mit OEM oder Tier1.
Eigene Fälle sollen eingebracht und gemeinsam analysiert werden.
Die Übungen verbinden Qualitätsmethoden mit Kommunikations-kompetenz, von der FMEA über die 8D-Methodik bis hin zu sicherem Reden und Präsentieren. So vertiefen die Teilnehmenden ihr Wissen, festigen ihre Anwendungssicherheit und stärken ihre Handlungskompetenz und Routine in anspruchsvollen Projektsituationen.

Termin & Veranstaltungsort

15. & 16. April 2026

15. – 16. April 2026, 09.00-17.00 Uhr

RKW Sachsen GmbH
Freiberger Straße 35, 01067 Dresden



Helmut Maiwald

Dipl.-Ing., Trainer und Consultant für Qualitätsmanagement
Spezialgebiete: Qualitätsmanagementsysteme, Automotive Core Tools, Lean Six Sigma, FMEA, SPC, MSA