



Weitere Infos gibt es unter
www.gva-college.de
 FOTO: GVA

Martin Berning leitet das
 Marktdatenseminar

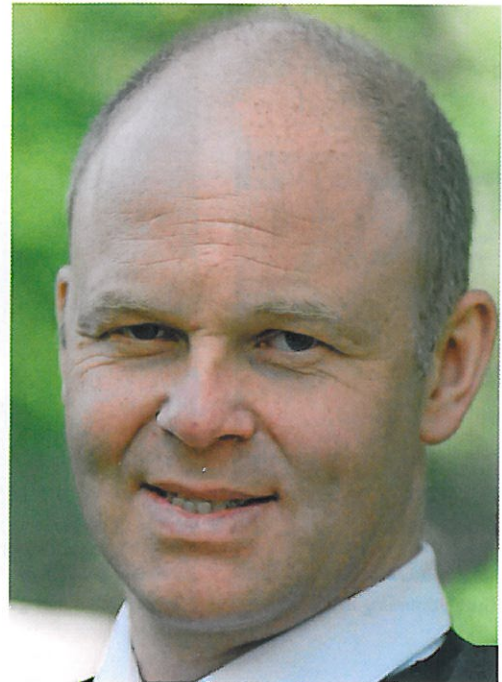


FOTO: PRIVAT

GVA-College

Seminare für die Branche
 im April und Mai.

Auch außerhalb der eigentlichen Führungsebene des Unternehmens und seiner verschiedenen Abteilungen ist spezifisches Branchenwissen von einer nicht zu unterschätzenden Bedeutung. Oftmals arbeiten Mitarbeiter/innen an wichtigen kommunikativen Schnittstellen zu den Kunden und der Öffentlichkeit und sind für Außenstehende erste Anlaufstelle. Sie prägen auf diese Weise das Bild des eigenen Unternehmens in der Öffentlichkeit entscheidend mit. Auf der anderen Seite bringt nicht jede/r neue Mitarbeiter/in, die/der für eine verantwortungsvolle Führungsaufgabe vorgesehen ist, bereits umfassende Branchenkenntnis mit. Breites Wissen um die Marktzusammenhänge, -strukturen und die handelnden Unternehmen ist aber unerlässlich, um einen optimalen Beitrag zum Unternehmenserfolg zu leisten. Die Schulung „Marktdaten und Strukturinformationen des Autoteilemarktes“ am 10. Mai in Ludwigsburg legt Schwerpunkte auf die Rahmendaten des Kfz-Teile- und Zubehörmarktes, Marktvolumina, Kooperationen (horizontal und vertikal) und Verbände in der Autoteilebranche, die Abgrenzung zwischen Kooperationen und Verband sowie Entwicklungstendenzen (Internet etc.). Selbstverständlich wird unter der Leitung von Dozent Martin Berning Zeit für Fragen und zur Diskussion bleiben.

Mehr Wissen:

Auch außerhalb der eigentlichen Führungsebene des Unternehmens und seiner verschiedenen Abteilungen ist spezifisches Branchenwissen von einer nicht zu unterschätzenden Bedeutung.

Dem Thema Einkauf widmet sich ein Seminar unter der Leitung von Joachim Heuseler am 20./21. Juni in Ratingen. Die weltweiten Absatz- und Beschaffungsmärkte werden zunehmend komplexer. Globale Transparenz in der Beschaffung, Wissen und Zusammenspiel von Lieferanten und Fachabteilungen sind Basis der Wertschöpfung und der Innovation. Der Einkauf nimmt durch seine Marktkenntnisse, die Kontakte zu potenziellen und bestehenden Lieferanten sowie neuen Impulsgebern eine Schlüsselposition im Unternehmen ein. Dies verlangt heute von Profi-Einkäufern neben fundierten Sach- und Fachkenntnissen das Beherrschen von ergebnisorientierten Verhandlungstechniken. Das Seminar „Im Einkauf liegt der Gewinn – vom Besteller zum Kostenoptimierer“ soll Einkaufsverantwortlichen derartige Techniken und das Wissen um deren Wirkung vermitteln. Mit dem Seminar bietet das GVA-College die Chance, die entsprechenden Kompetenzen in diesem Bereich weiterzuentwickeln. (AV) ■



Weitere Informationen

zu den Seminaren im Rahmen des GVA-College sind im Internet unter www.gva-college.de abrufbar sowie von der GVA-Geschäftsstelle unter Tel. 0 21 02 / 77 0 77-0 erhältlich.