

TYPISCHES TRAININGSPROGRAMM

TAG 1

10:00 – Willkommen und Vorstellung
10:30 – Einführung in das Spiel
11:00 – Spielrunde 1: Strategieentwicklung und erstes Jahr
13:00 – Mittagspause
14:00 – Training Einkaufshebel
15:00 – Spielrunde 2 – Anwendung Hebel
17:00 – Analyse des Tages
19:00 – Reflektion beim gemeinsamen Abendessen

TAG 2

09:00 – Training Lieferantenzufriedenheit und preferred customer Status
10:30 – Spielrunde 3: Anwendung der preferred customer Logik
12:00 – Mittagessen
13:00 – Training Innovations- und Risikomanagement
13:45 – Spielrunde 4: Innovation und Risikomanagement
15:15 – Analyse des Tages, Prämierung
16:00 – Workshopende

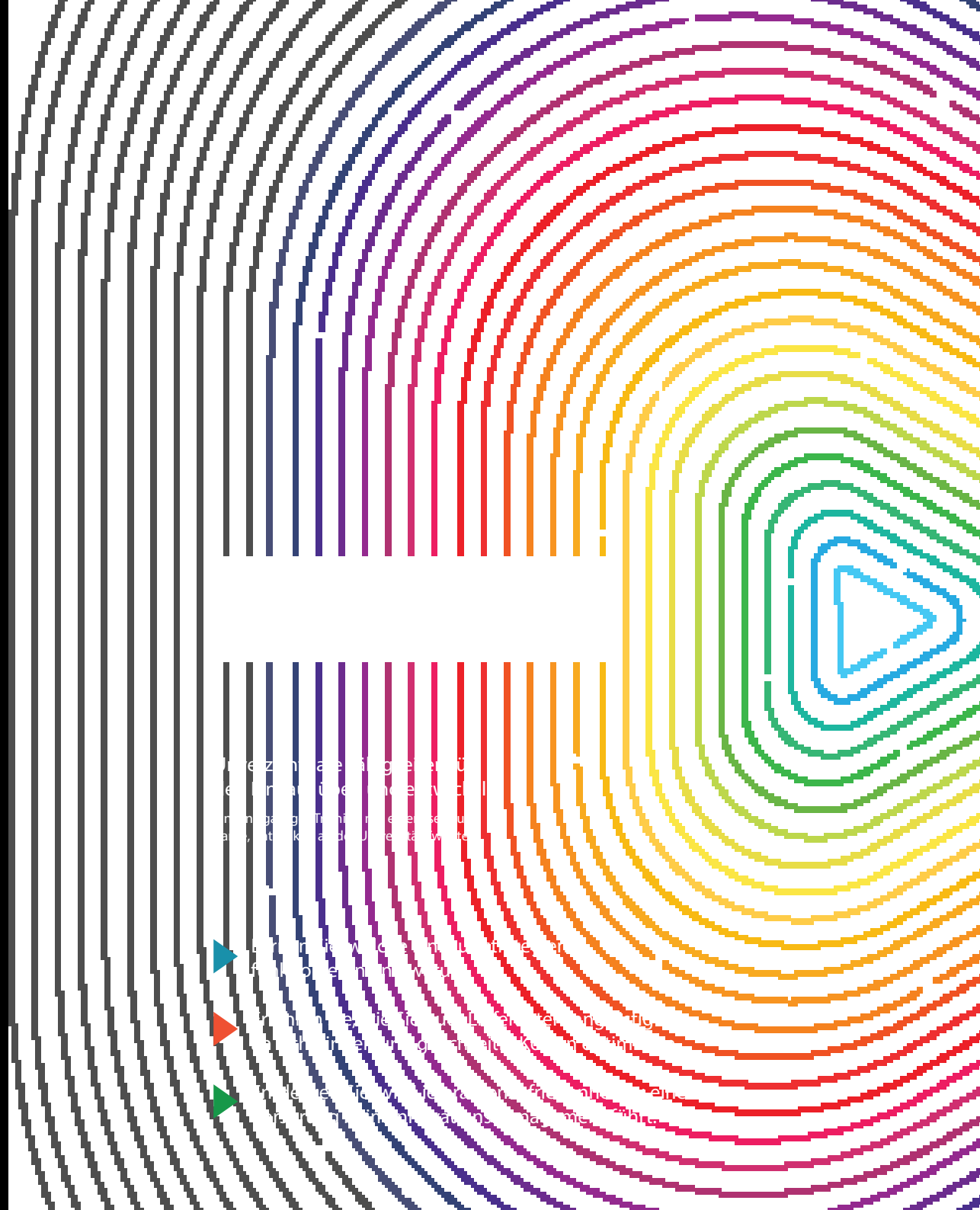
Das Training kann in Deutsch, Niederländisch,
Englisch und Portugiesisch durchgeführt werden.

INTERESSIERT?



info@suplay.de
www.suplay.de
+49-171-7891334

Ruwerstraat 9
7545 SM Enschede
Die Niederlande



SERIOUS GAME

SuPlay ist ein wissenschaftlich fundiertes Einkaufstraining für professionelle Einkäufer in Form eines Serious Game. Anhand verschiedener Einkaufsstrategien in Kombination mit Projektzielen und direkter Herausforderung durch andere Teilnehmer entsteht ein dynamisches und realistisches Spiel. Einkäufer werden auf strukturierte Weise motiviert und geschult. Neben den Hard Skills werden auch die Soft Skills der professionellen Einkäufer weiterentwickelt. Spielend lernen ist eine deutlich effektivere Methode als herkömmliche Trainings, mit nachhaltigen Ergebnissen.

Ein einzigartiges Einkaufstraining, entwickelt an der Universität Twente, bei dem Einkäufer unverzichtbare Fähigkeiten üben und entwickeln

HARD SKILLS

Kosten-
optimierungs-
strategien



Lieferanten-
zufriedenheit



Innovations-
management



Risikoerkennung
und dynamische
Reaktion



Informationsanalyse:
unterscheiden von
wichtigen und un-
wichtigen Quellen



Entwicklung
gemeinsamer Un-
ternehmenschaft



Maximierung von
Lieferantenzu-
friedenheit &
-loyalität



Einblick in das
Konkurrenzspiel
zwischen
einkaufenden
Unternehmen

SOFT SKILLS

WIE FUNKTIONIERT ES?

Das Spiel ist in einer Brauerei angesiedelt und beginnt für die Teilnehmer als Junior Einkäufer Verpackungsmaterial. Unter professioneller Leitung entwickeln sich die Teilnehmer in 4 Runden bis zum Einkaufsleiter, wobei in jeder Runde weitere Kompetenzen hinzu kommen (Module: Kosteneinsparung, Lieferantenzufriedenheit, Innovation). Mit neuen Workouts, In-Game-Anwendungen und direktem Feedback steigen die Teilnehmer zu einem Endentscheidungsträger mit umfangreichen Befugnissen auf.

Durch die Kombination verschiedener Einkaufsstrategien und echtem Wettbewerb zwischen den einzelnen Teams entsteht ein dynamisches und realistisches Spielfeld, bei dem Führungskompetenz, Teamarbeit und Beschlussfreudigkeit unentbehrlich sind.

THEMENMODULE

Modul Kosteneinsparungen: Training und Anwendung der Hebelanalysemethode – empirisch geprüfte Einkaufstaktiken

Modul Lieferantenzufriedenheit: zufriedene Lieferanten bieten bessere Preise und Zusammenarbeit bei Innovationen. Hier wird trainiert, wie man ohne zusätzliche Kosten Lieferantenzufriedenheit steigert

Modul Innovation: zunehmend haben Einkäufer auch die Aufgabe, das Innovationspotential ihrer Lieferanten zu nutzen. Hier wird trainiert, wie dies gelingt

