

Zitat aus der Praxis:

Mit der Nutzung elektronischer Auktionen sind wir schon recht weit, und gerade deswegen suchen wir immer wieder nach neuen und innovativen Ausbaumöglichkeiten.

Dr. Jan-Peter Hazebrouck, Managing Director,
MAN Shared Procurement der MAN Gruppe

Der Hype so genannter Online-Biddings zum Beispiel in der Automobilindustrie geht in den letzten Jahren spürbar zurück. Heute beginnen mehr und mehr Unternehmen im Einkauf ihre Verhandlungsprozesse bei strikter Verbindlichkeit mit spieltheoretischen Methoden unter Wettbewerbsgesichtspunkten zu optimieren. Man spricht von „echten“ Auktionen – sei im Internet oder am Verhandlungstisch – in welchen die Differenzierung der Wettbewerber in Bonussystemen abgebildet und die Vergabeentscheidung von einem ökonomisch optimierten Mechanismus getroffen wird.



Einkaufsschulung Spieltheorie

Intensivkurs zur Anwendung von Spieltheorie in Einkaufsverhandlungen
Wettbewerbsintensive und auktionsähnliche Verhandlungen
Auktionen – im Internet und am Verhandlungstisch

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie mit wissenschaftlich fundierten Methoden wettbewerbsoptimiert verhandeln.

Dr. Gregor Berz hat jahrelange Erfahrung in der Unterstützung des Konzerneinkaufs und des Vertriebs bei der Vorbereitung von und auf Auftragsvergaben und Auktionen mit spieltheoretischen Methoden.

berz.biz

Spieltheoretische Verhandlungsstrategien
Auftragsvergaben . Ausschreibungen . Auktionen

Zielgruppe

Einkauf

Dieses Seminar richtet sich an Einkaufsleiter, Strategische Einkäufer, Projekteinkäufer, Materialmanager, Mitglieder von Bündelungsgremien und Sourcing Committees, Budgetverantwortliche und alle weiteren Entscheidungsträger im Einkaufsprozess.

Referent

Dr. Gregor Berz, www.berz.biz

Ihr Nutzen & Methoden

Sie erlernen anhand zahlreicher praktischer Fallbeispiele und Experimente die Wirkungsweise spieltheoretisch optimierter Verhandlungen. Sie erfahren kritische Erfolgsfaktoren sowohl in wettbewerbsintensiven als auch in kollusiven Märkten und wie diese in einer erfolgreichen Ausschreibungsstrategie umgesetzt werden. In Teams entwickeln Sie spieltheoretisch optimierte Strategien für fiktive Ausschreibungen und Auktionen.

Themen im Überblick

Verhandlungstheorie:

Die praxisrelevanten Aspekte der kooperativen und der nichtkooperativen Verhandlungstheorie. Die vier zu differenzierenden Verhandlungssituationen. Die Wirkung unterschiedlicher Nutzenfunktionen auf das Verhandlungsergebnis. Win – Win auch in wettbewerbsintensiven Verhandlungen: das Harvardkonzept. Die Rolle der Verbindlichkeit und wie diese transportiert werden kann (z.B. Thomas Schellings „zitternde Hand“). Das Exponierungsproblem u.v.m.

Ein Seminar
nach dem Buch:



Spieltheorie:

Warum jede wettbewerbsintensive Verhandlung ein Gefangenendilemma ist und was sich daraus für Schlussfolgerungen für Ihre Ausschreibungsstrategie ziehen lassen. Anreize für und Hebel gegen kollusives Verhalten unter den Bietern bei einer Ausschreibung. Die Methode der strategischen Angebots- bzw. Nachfragereduktion. Über Signalisierspiele zwischen Wettbewerbern.

Auktionstheorie:

Was Sie unbedingt über Auktionen wissen müssen, da die Erkenntnisse der Auktionstheorie auch in konventionellen wettbewerbsintensiven Verhandlungen gelten, z. B.: Erstpreislogik versus Zweitpreislogik, unterschiedliche Auktionsdesigns und deren Besonderheiten. Die Rolle und die Implementierung von Bonussystemen. Verschiedene Methoden zur Komplexitätsreduktion bei komplexen Ausschreibungen, z.B. Projektvergaben über viele Materialien und unvollständiger Wettbewerbsüberschneidung etc.

Räumlichkeiten

In einem Konferenzraum Ihrer Wahl – vorzugsweise in einem externen Tagungshotel.

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

8 bis 12 Personen

Preis

Nach Vereinbarung

Termine

Bezüglich einer Inhouse Veranstaltung kontaktieren Sie uns bitte unter info@berz.biz