



# **NORDWEST SCHULT FACHHÄNDLER INTENSIV ZUM THEMA EINKAUF**

## **Weiterbildungsprogramm TrainingsWerk**

**Dortmund, 31.01.2024 – Drei hochkompetente und erfahrene Trainer führen Ende April und Anfang November 2024 erstmalig jeweils eine Woche lang eine umfassende Einkaufsschulung im Dortmunder Firmensitz des Verbundunternehmens durch. Die Schwerpunkte der drei Module sind Verhandlungstraining für Einkäufer, Materialwirtschaft und Bestandsführung sowie das Lieferkettengesetz in der Praxis.**

**LESEZEIT: 4 MIN**

Das Schulungs- und Weiterbildungsprogramm TrainingsWerk von NORDWEST hat immer im Fokus, die Leistungsfähigkeit der Fachhandelspartner zu steigern und ihnen damit den Schlüssel für zukünftigen Erfolg an die Hand zu geben. Bei der neuen Schulungswoche Einkauf erhalten die Teilnehmer qualitativ hochwertige, topaktuelle und ausführliche Inhalte zum Thema Einkauf.

Das erste Modul mit dem Titel „Verhandlungsgrundlagen & das neue Verhandeln“ wird von Trainer Christoph Krüger durchgeführt. Der Spezialist für Verhandlungserfolg spricht unter anderem über neurowissenschaftliche Kommunikationsansätze, die Gesprächsvorbereitung und Verhandlungsstrategien beziehungsweise -techniken.

Für das Modul 2 zum Schwerpunkt „Bestandsmanagement & Materialwirtschaft“ konnte NORDWEST Trainer Dr. Marco Schmitz von der Inform GmbH gewinnen. Er befasst sich unter anderem mit den Themen Bestellverfahren, ABC-/XYZ-Analysen sowie Bestandscontrolling und -management.

Modul 3 beschäftigt sich mit dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz in der Praxis. Expertin Stefanie Neitzert von der TÜV Rheinland Consulting GmbH wird auf die Hintergründe des LkSG sowie die daraus resultierenden Aufgaben eingehen. Das schließt die Aspekte Risikoanalysen, Präventions- und Abhilfemaßnahmen, Beschwerdeverfahren und Praxiseinblicke ein.

Stefan Richlick, Geschäftsbereichsleiter Einkaufsprozesse & Beschaffung bei NORDWEST, ist überzeugt von Qualität und Nutzen des Paketes: „Wir haben hier wirklich Top-Coaches für die Inhalte. Insbesondere in der aktuellen Zeit wird es immer wichtiger, einen gut strukturierten und geschulten Einkauf zu haben. Alles relevante Know-how dafür wird im neuen TrainingsWerk-Angebot vermittelt.“

LESEZEIT: 4 MIN

## Über die NORDWEST Handel AG:

Die NORDWEST Handel AG mit Sitz in Dortmund gehört seit 1919 zu den leistungsstärksten Verbundunternehmen des Produktionsverbundhandels (PVH) mit einem Geschäftsvolumen in Höhe von 4.801 Mio. Euro gesamt per 2023. Die Kernaufgaben des Verbandes zur Unterstützung der rund 1.255 Fachhandelspartner aus den Bereichen Stahl, Bau-Handwerk-Industrie und Sanitär- und Heizungstechnik (Haustechnik) liegen in der Bündelung der Einkaufsvolumina, der Zentralregulierung, einem starken Zentrallager sowie in umfangreichen Dienstleistungen. NORDWEST ist auch in Europa, insbesondere in den Schwerpunktländern Österreich, Schweiz, Frankreich, Polen sowie Benelux aktiv.

Herausgeber:

**NORDWEST Handel AG**

Robert-Schuman-Straße 17

44263 Dortmund

<http://www.nordwest.com>

Astrid Sassen

Geschäftsbereichsleiterin Marketing & Unternehmenskommunikation

Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3301

E-Mail: [a.sassen@nordwest.com](mailto:a.sassen@nordwest.com)

Janine Berghoff

Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3340

E-Mail: [j.berghoff@nordwest.com](mailto:j.berghoff@nordwest.com)

Anna Eckart

Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3341

E-Mail: [a.eckart@nordwest.com](mailto:a.eckart@nordwest.com)

