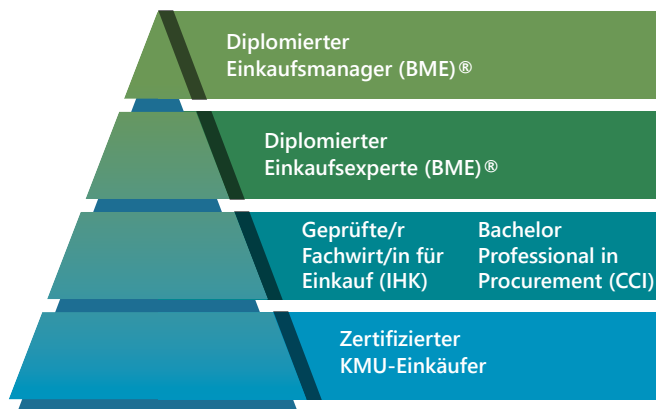


DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

Als Fach- oder Führungskraft im Einkauf werden Sie im Job stark beansprucht – da bleibt im Arbeitsalltag oft wenig Zeit, sein Fachwissen durch Weiterbildung aufzufrischen.

Umso wichtiger ist es, die richtige Weiterbildung abhängig von Vorkenntnissen, Wissensstand und persönlichen Zielen auszuwählen. Aus diesem Grund bietet der BME maßgeschneiderte Lehrgänge für die unterschiedlichsten Zielgruppen an, vom Einkäufer in kleinen Unternehmen bis hin zur langjährigen Führungskraft aus dem höheren Management.

Die BME-Lehrgangspyramide



ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

Die Basisausbildung stellt unser Lehrgang *Zertifizierter KMU-Einkäufer* dar, der sich speziell an Mitarbeiter kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) richtet. In diesem Lehrgang erwerben Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Mehr Infos auf den Seiten 44-45.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK), BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

Die zweite Stufe der BME-Lehrgangspyramide ist die Weiterbildung *Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)*. Dieser anwendungsbezogene und praxisorientierte Lehrgang wurde konzipiert für Fachkräfte im Einkauf, die bereits Erfahrungen gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen möchten. Mit diesem Abschluss erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsweiterbildung mit einem staatlich anerkannten Abschluss. Diesen Lehrgang bieten wir sowohl als Präsenz- als auch als ONLINE-Lehrgang an. Geprüfte Fachwirte für Einkauf (IHK) haben beim Erwerb des AdA-Scheins gemäß Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) Anrecht auf Erlass des schriftlichen Prüfungsteils. Mehr Infos auf den Seiten 46-47 und 48.

DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

Die ideale Ergänzung zum Lehrgang *Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)* ist der international anerkannte Lehrgang *Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®*, die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden für Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik. Der Lehrgang gliedert sich in sechs Camps und kann entweder modulweise oder als Kompakt-Lehrgang besucht werden. Mehr Infos auf den Seiten 50-51.

DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

Mit dem Lehrgang *Diplomierter Einkaufsmanager (BME)®* finden Führungskräfte im Einkauf eine adäquate Qualifizierung. Gerade im Hinblick auf aktuelle Themen wie Führung im internationalen Wettbewerb, Wertbeitrag des Einkaufs und Risikomanagement im Global Sourcing behandelt der Lehrgang die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Herausforderungen aus der Führungsperspektive. Auch dieser Lehrgang kann modulweise oder als zusammenhängender Kompakt-Lehrgang besucht werden. Mehr Infos auf den Seiten 52-53.

WEITERE LEHRGÄNGE

Ergänzend zu den oben genannten Lehrgängen bietet der BME mit den Zertifikatslehrgängen *Data Analyst Procurement (BME)*, *KI-Manager im Einkauf (BME)* und *Verhandlungsführung für Einkäufer (IHK)* drei weitere Lehrgänge an, die für Einkäufer unverzichtbare Kompetenzen im Bereich der Data Analytics bzw. Verhandlungsführung vermitteln. Mehr Infos zu diesen Lehrgängen auf den Seiten 40-41, 39 und 42-43.

Gerne beraten wir Sie persönlich, welcher Lehrgang die richtige Wahl für Sie und Ihr Team ist. Rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail!

HABEN SIE FRAGEN?



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



Gerne helfen wir bei der Realisierung Ihrer Weiterbildung und beraten Sie zu zahlreichen Förderungsmöglichkeiten. Mehr Informationen finden Sie auf Seite 38.

GEFÖRDERTE WEITERBILDUNG DES BME – SO GEHT’S!

Beim BME können Sie eine Vielzahl von Förderungsmöglichkeiten von Weiterbildungsmaßnahmen in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik in Anspruch nehmen. Verschaffen Sie sich einen ersten strukturierten Überblick!

Bilden Sie sich weiter zum/zur Geprüften Fachwirtin/in für Einkauf (IHK) und profitieren sie von zahlreichen Förderungsmöglichkeiten!

Meister- bonus/ Aufstiegs- prämie

SIE SPAREN

zwischen 1.000,- € und 3.500,- € der Weiterbildungskosten, für Teilnehmer, die in Bayern, Bremen, Hamburg, Hessen, Rheinland-Pfalz oder Saarland beschäftigt oder wohnhaft sind (je nach Bundesland)

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Weiter- bildungs- stipen- dium

SIE SPAREN

über einen Zeitraum von 3 Jahren jährlich bis zu 2.000,- Euro

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Bildungs- urlaub

SIE ERHALTEN

5 Werktage pro Kalenderjahr (gilt nicht für Bayern und Sachsen)

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Die Förderung liegt im Ermessen der jeweils fördernden Institutionen – es besteht keinerlei Rechtsanspruch.

Profitieren Sie von qualifizierter Weiterbildung – sparen Sie gleichzeitig Kosten für sich und Ihr Unternehmen!

IHRE ANSPRECHPARTNERIN BEI FRAGEN ZU FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN



Dorith Rödiger
Senior Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roedig@bme.de



VERHANDLUNGSFÜHRUNG FÜR EINKÄUFER (IHK)

Gut zu verhandeln ist für Einkäufer und Einkäuferinnen eine Kernkompetenz, die dazu beiträgt, Kosten zu senken, Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu stärken.

Dieser neue Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert an alle im Einkauf, die Verhandlungen für ihr Unternehmen führen. Die Teilnehmer erwerben im Lehrgang das Know-how, eigenständig auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend mit Lieferanten zu verhandeln.

Der Lehrgang endet mit einem Test, nach dessen Bestehen Sie ein Zertifikat erhalten. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist eine Anwesenheit von mindestens 80 % der angebotenen Unterrichtsstunden.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an alle Einkäufer sowie Mitarbeiter mit starkem inhaltlichem Praxisbezug zu Einkaufs- und Beschaffungsaktivitäten, die ihre Kompetenzen für eine erfolgreiche Verhandlungsführung erkennbar vertiefen und Erfolgspotenziale erschließen wollen.



www.bme.de/verhandlungsfuehrung

INHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung im Einkauf

- › Verhandlung – Begriff und Aufgabe
- › Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren des Verhandelns
- › Verhandlungsstrategien
- › Kommunikation als wesentlicher Faktor
- › Verhandlungen im Einkauf, Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung, Zahlen, Daten und Fakten sammeln
- › Verhandlungsziele definieren, Machtverhältnisse erkennen, Analyse des Gegenübers
- › Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- › Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- › Ablauf einer Verhandlung: Der rote Faden
- › Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Agenda
- › Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- › Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungen am Telefon oder online

- › Grundsätzliches für die telefonische und virtuelle Verhandlungsführung
- › Vorbereitung von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- › Besonderheiten der Kommunikation am Telefon und im virtuellen Raum
- › Wirkungsfaktoren am Telefon
- › Beziehungsgestaltung zu Lieferanten in virtuellen Verhandlungen
- › Technik des aktiven Zuhörens am Telefon und im Videomeeting

Verhandlungsnachbereitung

- › Inhaltliche Nachbereitung, Feedback geben und einholen
- › Eigenes Verhalten optimieren, Umgang mit Erfolgen und Erfahrung

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- › Körpersprache, Argumentationsaufbau, Gesprächslenkung
- › Fragetechniken, Kunst des aktiven Zuhörens, Atmosphäre
- › Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- › Verhandeln mit Monopolisten
- › Wege aus der Verhandlungssackgasse
- › Die Verkaufsperspektive verstehen



5 Gründe für Ihre Teilnahme

- + Nachhaltig bessere Verhandlungsergebnisse für Ihr Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



05. – 09.10.2026
25. – 29.01.2027



DORTMUND
DORTMUND



332600650
332700650



MwSt.-
befreit
1.730,-
1.730,-



PRÄSENZ:
1. – 5. Tag: 08.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/verhandlungsfuehrung

DATA ANALYST PROCUREMENT (BME)

Im Zeitalter der Digitalisierung bilden Daten das Fundament für unternehmerischen Erfolg. Die Rolle des Einkaufs ist dabei von entscheidender Bedeutung. In nahezu allen Branchen werden Fachleute benötigt, die dieses wertvolle „Kapital“ erschließen und gezielt einsetzen können. Als zentrale Schnittstelle zwischen Lieferanten und Unternehmen tragen Einkäufer maßgeblich dazu bei, die richtigen Datenquellen zu identifizieren, zu erschließen und optimal zu nutzen, um strategische Ziele des Unternehmens in die Praxis umzusetzen.

Dieser speziell für Einkäufer konzipierte berufsbegleitende Zertifikatslehrgang wurde entwickelt, um praxisnah und anwendungsbezogen den betrieblichen Einkaufsprozess zu unterstützen. In diesem Lehrgang erwerben Sie fundierte Kenntnisse über die Grundlagen und Methoden der Data Analytics sowie deren innovative und wertschöpfende Anwendung in den Einkaufsprozessen.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, Ihr erworbenes Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen und somit einen direkten Mehrwert für Ihr Unternehmen zu generieren.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Einkäuferinnen und Einkäufer aller Branchen, die ihre Datenkompetenz im Einkauf gezielt ausbauen möchten. Angesprochen sind Fachkräfte, die bereits erste Erfahrungen im Umgang mit Daten – etwa in MS Excel oder vergleichbaren Anwendungen – mitbringen und ein tieferes Verständnis für die Schnittstellenfunktion zwischen Einkauf, Datenanalyse und Digitalisierung entwickeln wollen.



www.bme.de/data-analyst-procurement

MODUL 1:

Grundlagen der Data Analytics im Einkauf

- Aufgaben und Funktionen der Data Analytics im Einkauf
- Analytics-Werkzeuge verstehen und sicher anwenden
- Der ETL-Prozess: Daten automatisiert prozessieren

MODUL 2:

Interaktive Datenverarbeitung, Datenbanken und Künstliche Intelligenz

- Flexible Workflowgestaltung und Benutzerschnittstellen
- Sicherer Umgang und Arbeiten mit Datenbanken
- Künstliche Intelligenz im Einkauf – Grundlagen und praktische Anwendungen

MODUL 3:

Dashboards und Reporting – Business Intelligence im Einkauf

- Aufgaben und Methoden von visueller Analyse und Reporting kennen
- Visualisierungen verstehen und richtig anwenden
- Dashboard Design und Storytelling

MODUL 4:

Das Datenprojekt – von der Planung zur Umsetzung

- Agiles Projektmanagement für flexible Datenprojekte
- Anforderungen und Ziele definieren
- Metriken und Projektkontrolle

MODUL 5:

Datenprojekte praktisch umsetzen

- Wissen über Data Analytics im beruflichen Kontext anwenden
- Das eigene Projekt: Unternehmensdaten auswerten und präsentieren
- Projektvorstellung – Präsentation der Projektarbeit



- + Keine Programmierkenntnisse erforderlich – erlernen grundlegender Logiken anhand visueller Tools
- + Konzipiert zur Lösung der Herausforderungen des Einkaufsprozesses
- + Übertragung in Ihre Arbeitsprozesse mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten
- + 100 % online vom eigenen PC-Arbeitsplatz aus – ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + Berufsbegleitend in nur 3 – 4 Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Limitiert auf max. 14 Teilnehmer



TERMINE

Nachmittagskurs | Online

14. September 2026 – 18. Januar 2027
montags von 14.00 – 17.00 Uhr

Kompaktkurs:

24. September – 30. Oktober 2026
9.30 – 16.30 Uhr

Abendkurs | Online

2. September – 16. Dezember 2026
mittwochs von 18.00 – 21.00 Uhr

Die genauen Termine entnehmen Sie bitte unserer Webseite unter www.bme.de/data-analyst-procurement

Bitte planen sie zusätzlich zu den o.g. Terminen ca. 3 Stunden Vor- und Nachbereitungszeit pro Woche ein.

TEILNAHMEGEBÜHR

2.490,- EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel sowie die Zertifikatsprüfung.

Die BME-Zertifikatsprüfung:

Am Ende dieses BME-Zertifikatslehrgangs wird ein lehrgangs-interner Online-Test durchgeführt. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Online-Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 70 Unterrichtseinheiten.

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- Betriebssystem mit einer aktuellen Version, jeweils mit Soundkarte/-ausgabe und Anschluss für ein Headset
- Microsoft Teams Business Edition
- Kopfhörer mit Mikrofon (Headset), Webcam
- Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps Downstream und mind. 0,1 Mbps im Upstream (im Router oder unter Einstellungen/Netzwerkgeschwindigkeit abrufbar)
- Aktuelle Version eines HTML5-Browsers (z. B. Chrome, Firefox)
- Möglichkeit, auf dem PC Software zu installieren (auch während des Kurses)

Der Lehrgang enthält zudem Übungen, die mit einer Analytics-Plattform und einem BI-Tool durchgeführt werden. Für die Nutzung dieser Anwendungen ist ein kostenfreier Software-Download erforderlich. Für das BI-Tool ist eine Microsoft-Umgebung notwendig, Mac-User benötigen die Installation einer virtuellen Umgebung.



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

KI-MANAGER IM EINKAUF (BME)

Innovationspotenzial von KI für den Einkauf soll durch diesen Lehrgang erfolgreich erschlossen werden. Künstliche Intelligenz (KI), im englischen Artificial Intelligence (AI), ist nicht nur ein Trend, sondern mittlerweile ein zentraler Treiber der digitalen Transformation des Einkaufs.

Einkaufsorganisationen und deren Gesamtunternehmen, die wettbewerbsfähig bleiben wollen, fragen sich nicht mehr, ob sie KI einsetzen wollen, sondern wie sie KI und maschinelles Lernen am besten integrieren können.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind die Teilnehmer in der Lage, KI im Einkauf und der Materialwirtschaft einzusetzen sowie fundierte Entscheidungen zu treffen, wie KI sinnvoll in Prozesse integriert werden kann. Innovative Ansätze zur Einführung von Anwendungen der KI sorgt dafür, dass der Einkauf an der Spitze der digitalen Transformation bleibt und strategisch für das Unternehmen Mehrwert generiert.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte im Einkauf, der Materialwirtschaft und der Logistik sowie an Fachkräfte und Projektverantwortliche, die die strategische Planung vornehmen und die Umsetzung von digitalen Innovationen zielorientiert begleiten.

 www.bme.de/ki-manager-einkauf

MODUL 1:

Was ist KI? Künstliche Intelligenz im Einkauf als transformative Technologie

- Grundlagen der KI: Überblick über Entwicklung und zentrale Begriffe (KI, maschinelles Lernen, DeepLearning)
- KI im Einkauf: Praxisbeispiele, Einsatzmöglichkeiten und Grenzen
- Generative KI: Aktuelle Entwicklungen und Veränderungen in der KI-Landschaft

MODUL 2:

Wie funktioniert KI? Maschinelles Lernen und neuronale Netze im Einkauf

- Unterschiede verstehen: Erklärung, wie sich Maschinelles Lernen von klassischer Software unterscheidet und wie es mit Künstlicher Intelligenz zusammenhängt
- Technische Grundlagen: Überblick über Prinzipien von Machine Learning, Deep Learning und neuronalen Netzen
- Praxis im Einkauf: Einordnung des aktuellen Forschungsstands und konkrete KI-Anwendungsbeispiele im Procurement.

MODUL 3:

Innovationspotenzial von KI im Einkauf und der Materialwirtschaft

- Rolle des KI-Managers im Einkauf: Begleitung und Umsetzung von KI-Projekten mit Praxisbeispielen aus Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft
- Darstellung konkreter KI-Anwendungen und Fallstudien zur Identifikation von Innovations- und Effizienzpotenzialen
- Fokus auf ethische und rechtliche Rahmenbedingungen, insbesondere Datenschutz sowie der EU AI Act und dessen Bedeutung für Unternehmen und Einkauf

MODUL 4:

Generative KI im Einkauf und der Materialwirtschaft

- Überblick über Einsatzmöglichkeiten von Generativer KI im Unternehmen, insbesondere in Einkaufs- und Logistikprozessen
- Kennenlernen verschiedener Generative-KI-Tools im Modul der KI-Manager-Procurement (BME) Weiterbildung
- Fokus auf Sprachmodelle: Konzeption und Implementierung konkreter KI-Projekte für Einkauf und Logistik

MODUL 5:

Planung der systematischen Einführung von KI im Einkauf

- Entwicklung einer klaren KI-Strategie für den Einkauf als zentrale Aufgabe des KI-Managers Procurement
- Analyse typischer Hindernisse bei der KI-Einführung und Erarbeitung konkreter Strategien zur erfolgreichen Implementierung
- Identifikation geeigneter KI-Anwendungsbereiche im Einkauf, inklusive Bewertung von Nutzen, Ressourcenbedarf und systematischer Umsetzung von KI-Projekten

MODUL 6:

KI-Anwendungsfälle im Einkauf finden, bewerten und priorisieren

- Identifikation geeigneter KI-Anwendungsfälle im Einkauf und der Logistik
- Dokumentation und Bewertung der Anwendungsfälle
- Priorisierung nach Komplexität und strategischer Bedeutung

MODUL 7:

Implementierung und Betrieb von KI-Anwendungen im Einkauf

- Entwicklung eigener KI-Anwendungen: Vorstellung der Entwicklungsphasen und Best-Practice-Beispiele
- Implementierung und Betrieb: Integration in bestehende Systeme, Datenaufbereitung, Datenschutz und Sicherheit
- KI-Projektmanagement: Methoden zur effektiven Steuerung, Überwachung und Beschaffung in KI-Projekten

NEU



- + konzipiert für die KI-Herausforderungen des Einkaufs
- + Übertragung in die Einkaufspraxis mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten und Cases
- + 100% online vom eigenen PC-Arbeitsplatz aus, ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + berufsbegleitend in nur __ Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Einkaufskolleginnen und -kollegen aus anderen Branchen
- + Erfahrenes KI-Trainerteam als Tutoren



TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- Betriebssystem mit einer aktuellen Version, jeweils mit Soundkarte/-ausgabe und Anschluss für ein Headset
- Kopfhörer mit Mikrofon (Headset) , Webcam
- Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps Downstream und mind. 0,1 Mbps im Upstream (im Router oder unter Einstellungen/ Netzwerkgeschwindigkeit abrufbar)
- Aktuelle Version eines HTML-Browsers (z.B. Chrome oder Firefox)
- keine Programmierkenntnisse erforderlich

MODUL 8:

BME-Zertifikatsprüfung:

In einer abschließenden Projektarbeit wird eine eigene KI-Zielsetzung für den Einkauf entwickelt. In der Projektarbeit werden die Voraussetzungen für den Einsatz von KI-Anwendungen im Einkauf analysiert und eine Beschreibung für die Integration einer vom Teilnehmenden ausgewählten KI-Anwendung im Einkauf erstellt. Anschließend wird die von den Teilnehmenden ausgewählte KI-Anwendung aus der Projektarbeit den anderen Teilnehmenden in einer Präsentation vorgestellt.

Ziel der BME-Zertifikatsprüfung ist es, einen definierten Wissensstand zu attestieren. Die Prüfung wird durch eine Prüfungskommission des BME abgenommen, die mit Vertretern aus der Praxis besetzt ist. Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

TERMINE

Dienstags Kurs | Online

29.09.2026 – 09.03.2027

dienstags von 18.00 – 21.00 Uhr

Donnerstags Kurs | Online

05.11.2026 – 22.04.2027

donnerstags von 18.00 – 21.00 Uhr

Die genauen Termine entnehmen Sie bitte unserer Website unter: www.bme.de/ki-manager-einkauf

Bitte planen Sie Vor- und Nachbereitungszeit ein.

TEILNAHMEGEBÜHR

2.790,- EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr enthält sämtliche Lehr- und Lernmittel sowie die Zertifikatsprüfung.



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

DIE BASISQUALIFIKATION FÜR DEN EINKAUF IN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

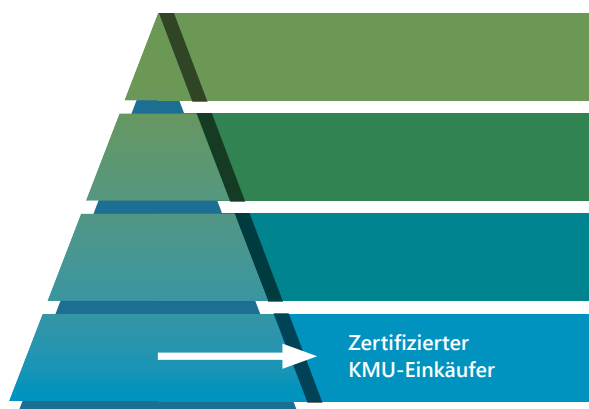
Dieser speziell für Einkäufer und Einkäuferinnen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) entwickelte fünftägige Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Einkaufsprozess aus. Sie erwerben im Lehrgang die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Im Anschluss an den Lehrgang sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt in die Praxis umzusetzen.

Die Zertifikatsprüfung findet am letzten Tag des Lehrgangs in schriftlicher Form statt und dauert ca. 45 Minuten. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 51 Unterrichtseinheiten.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang „Zertifizierter KMU-Einkäufer“ richtet sich speziell an Einkäufer und Einkäuferinnen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), die ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben vertiefen möchten.



www.bme.de/kmu



INHALTE

ZIELE UND AUFGABEN DES MODERNEN EINKAUFS

- › Funktion und Bedeutung für das Unternehmen
- › Erwartungen an den modernen KMU-Einkauf
- › Der Beschaffungsprozess im Überblick

AUSGANGSLAGE ERFASSEN

- › Bedarfsanalyse
- › Bedarfs- und Kostenkonkretisierung zur zielgerichteten Einkaufsaktivität
- › Beschaffungsmarktanalyse, -beobachtung und -prognose
- › Analyse der Lieferketten
- › Risiken im KMU-Einkauf – bezogen auf Länder, Branchen und rechtliche Fragestellungen

KMU-EINKAUFSTRATEGIE AUS UNTERNEHMENSSTRATEGIE ABLEITEN UND DEFINIEREN

- › Geeignete Beschaffungs- und Verhandlungsstrategien für den KMU-Einkauf
- › Erstellung und Vereinbarung von Verhaltensrichtlinien mit internen und externen Partnern des KMU-Einkaufs

FESTLEGUNG VON MASSNAHMEN

- › Bewertung von Einkaufsobjekten (Produkte, Dienstleistungen)
- › Bewertung der Lieferanten und Dienstleister
- › Risikobasierte Maßnahmenkataloge
- › Internes Schnittstellenmanagement mit anderen Funktionsbereichen

REALISIERUNG VON MASSNAHMEN

- › Verpflichtung der Lieferanten und Dienstleister
- › Interne und externe Selbstbewertung des KMU-Einkaufs
- › Unterstützungsmaßnahmen
- › Audits und Verbesserungsvorschläge

ERFOLGSMESSUNG UND BERICHTSWESEN

- › Kennzahlen und Indikatoren des erfolgreichen KMU-Einkaufs
- › Effiziente Berichterstattung und Eigenmarketing des KMU-Einkaufs



- + Maßgeschneiderte Inhalte für Einkäufer kleiner und mittlerer Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

Ihre Anmeldung sollte möglichst bis 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn eingegangen sein.

DAUER

5 Tage inkl. Zertifikatsprüfung

TERMINE/ORTE

20. – 24. April 2026 | Dortmund/Online*
08. – 12. Juni 2026 | Frankfurt am Main
13. – 17. Juli 2026 | Karlsruhe
12. – 16. Oktober 2026 | Nürnberg

* Am Lehrgang in Dortmund können Sie wahlweise in Präsenz oder online teilnehmen!

TEILNAHMEGEBÜHR

1.730,- EUR (in Frankfurt am Main und Karlsruhe zzgl. MwSt., in Dortmund und Nürnberg MwSt.-befreit)

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel, die Zertifikatsprüfung sowie Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke. Darüber hinaus beinhaltet die Teilnahmegebühr keine Verpflegung.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)

BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

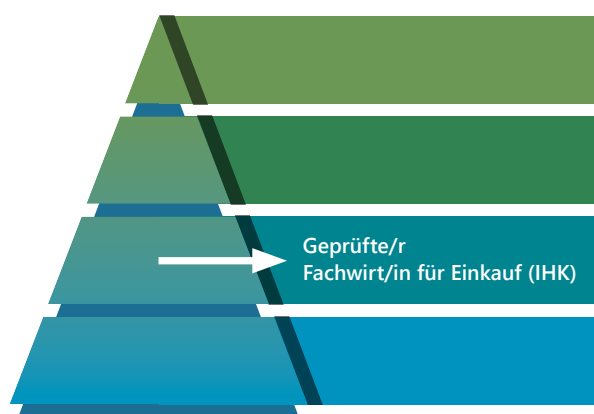
Dieser Präsenzlehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf heute zählt – entlang realer betrieblicher Prozesse.

Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Mit dem Titel „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erwerben Sie einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor – ein starkes Fundament für Ihre Karriere im Einkauf.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch, Erarbeitung von Inhalten im Selbststudium

 www.bme.de/fachwirt-einkauf



OPTIONALE ONLINE-GRUNDLAGENMODULE

- › Lern- und Arbeitsmethoden (3 Tage)
- › Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (6 Tage)
- › Kaufmännisches Rechnen (2 Tage)
- › Projektmanagement (2 Tage)

MODUL 1 (4 TAGE):

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2 (3 TAGE):

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3 (3 TAGE):

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6 (3 TAGE):

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7 (3 TAGE):

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

OPTIONALES MODUL (3 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung

MODUL 8 (3 TAGE):

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Dorith Rödiger
Senior Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roedig@bme.de



	FRANKFURT 332600530	HAMBURG 332600540	KÖLN 32600550	AUGSBURG 332600560
Modul 1	17.08. – 20.08.2026	26.08. – 29.08.2026	02.09. – 05.09.2026	07.10. – 10.10.2026
Modul 2	17.09. – 19.09.2026	17.09. – 19.09.2026	12.10. – 14.10.2026	28.10. – 30.10.2026
Modul 3	22.10. – 24.10.2026	08.10. – 10.10.2026	28.10. – 30.10.2026	26.11. – 28.11.2026
Modul 4	26.11. – 28.11.2026	05.11. – 07.11.2026	19.11. – 21.11.2026	17.12. – 19.12.2026
Modul 5	16.12. – 18.12.2026	03.12. – 05.12.2026	17.12. – 19.12.2026	14.01. – 16.01.2027
Modul 6	21.01. – 23.01.2027	04.01. – 06.01.2027	07.01. – 09.01.2027	04.02. – 06.02.2027
Modul 7	18.02. – 20.02.2027	04.02. – 06.02.2027	28.01. – 30.01.2027	25.02. – 27.02.2027
Prüfungsvorbereitung (optional)	15.03. – 17.03.2027	25.02. – 27.02.2027	04.03. – 06.03.2027	11.03. – 13.03.2027
Schriftliche IHK-Prüfung	08.04. – 09.04.2027	08.04. – 09.04.2027	08.04. – 09.04.2027	08.04. – 09.04.2027
Modul 8	03.06. – 05.06.2027	10.06. – 12.06.2027	10.06. – 12.06.2027	31.05. – 02.06.2027

Änderungen vorbehalten

Mündliche Prüfungen finden i.d.R. frühestens zwei Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Die Termine der optionalen Online-Grundlagenmodule finden Sie auf unserer Webseite.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt dem Teilnehmer bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der IHK erhoben, bei der Sie Ihre Prüfung ablegen.

UNTERRICHTSZEITEN



Täglich: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:

Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie kostenlos und unverbindlich an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Online-Grundlagenmodule (optional):

1.295,- EUR (zzgl. MwSt.)

Lehrgangsmodule 1-8:

3.395,- EUR (MwSt.-befreit), inkl. umfassender digitaler Schulungsunterlagen (ohne optionale Prüfungsvorbereitung)

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung (optional):

1.295,- EUR (MwSt.-befreit)

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Fördermöglichkeiten:

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gibt es neben der Förderung durch den Arbeitgeber je nach Bundesland zahlreiche weitere Fördermöglichkeiten.

Sprechen Sie uns gerne an oder informieren Sie sich unter www.bme.de/foerderung.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK) – ONLINE

BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

Dieser Online-Lehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf heute zählt – entlang realer betrieblicher Prozesse.

Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

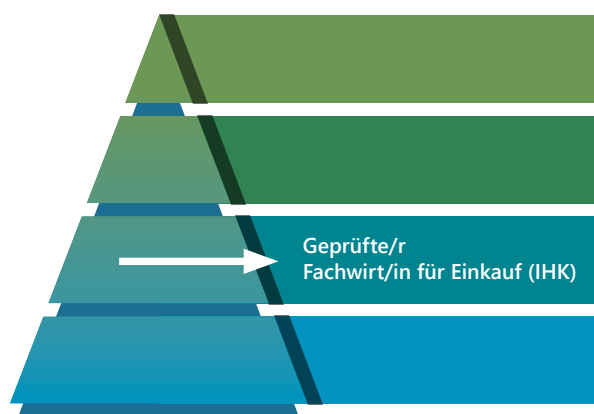
Mit dem Titel „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erwerben Sie einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor – ein starkes Fundament für Ihre Karriere im Einkauf.

Mit Ausnahme des abschließenden dreitägigen Repetitoriums findet der Lehrgang vollständig online statt.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch, Erarbeitung von Inhalten im Selbststudium sowie freiwillige Sprechstunden



www.bme.de/fachwirt-einkauf



OPTIONALE ONLINE-GRUNDLAGENMODULE

- › Lern- und Arbeitsmethoden (3 Tage)
- › Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (6 Tage)
- › Kaufmännisches Rechnen (2 Tage)
- › Projektmanagement (2 Tage)

MODUL 1:

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2:

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3:

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4:

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5:

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6:

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7:

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

REPETITORIUM (3 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung

MODUL 8:

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHR ANSPRECHPARTNER

Sven Czechatka
Fachreferent Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-280
E-Mail: sven.czechatka@bme.de

**Modul 1**

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

Mittwoch, 09.09.2026
 Montag, 14.09.2026
 Mittwoch, 16.09.2026
 Montag, 21.09.2026
 Mittwoch, 23.09.2026
 Montag, 28.09.2026
 Mittwoch, 30.09.2026

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

**Modul 2**

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

Montag, 02.11.2026
 Mittwoch, 04.11.2026
 Montag, 09.11.2026
 Mittwoch, 11.11.2026

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Module 1+2:
 Montag, 16.11.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 3**

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

Mittwoch, 18.11.2026
 Montag, 23.11.2026
 Mittwoch, 25.11.2026

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Modul 3:
 Montag, 30.11.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

Modul 4

Einkaufsprozesse vorbereiten

Mittwoch, 02.12.2026
 Montag, 07.12.2026
 Mittwoch, 09.12.2026
 Montag, 14.12.2026

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Modul 5

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

Montag, 11.01.2027
 Mittwoch, 13.01.2027
 Montag, 18.01.2027
 Mittwoch, 20.01.2027
 Montag, 25.01.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Module 4+5:
 Mittwoch, 27.01.2027, 18.00 – 19.30 Uhr

Modul 6

Einkaufscontrolling durchführen

Montag, 01.02.2027
 Mittwoch, 03.02.2027
 Mittwoch, 10.02.2027
 Montag, 15.02.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Modul 7

Führung und Zusammenarbeit

Mittwoch, 17.02.2027
 Montag, 22.02.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Repetitorium

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

08. – 10.03.2027
 jeweils von 08.30 – 16.30 Uhr
 Das Repetitorium ist obligatorisch und findet als Präsenzveranstaltung in Frankfurt am Main statt.

Modul 8

Kommunikation und Präsentation (Vorbereitung auf die mündliche Prüfung)

Montag, 03.05.2027
 Mittwoch, 05.05.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Bundeseinheitlicher IHK-Prüfungstermin: 08. – 09.04.2027

Mündliche Prüfungen finden i.d.R. frühestens zwei Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Änderungen vorbehalten

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt dem Teilnehmer bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der IHK erhoben, bei der Sie Ihre Prüfung ablegen.

LEHRGANGSGEBÜHREN**Online-Grundlagenmodule (optional):****1.295,-** EUR (zzgl. MwSt.)

Lehrgangsmodule 1-8 inklusive dreitägigem Repetitorium zur Prüfungsvorbereitung:

4.690,- EUR (MwSt.-befreit)

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:

124 Online-Unterrichtseinheiten, drei Vollzeittage in Präsenzform (Repetitorium), umfassende digitale Schulungsunterlagen sowie Zwischentests zur Selbstkontrolle

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Fördermöglichkeiten:

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gibt es neben der Förderung durch den Arbeitgeber je nach Bundesland zahlreiche weitere Fördermöglichkeiten.

Sprechen Sie uns gerne an oder informieren Sie sich unter www.bme.de/foerderung.**ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:**Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie **kostenlos** und **unverbindlich** an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite.

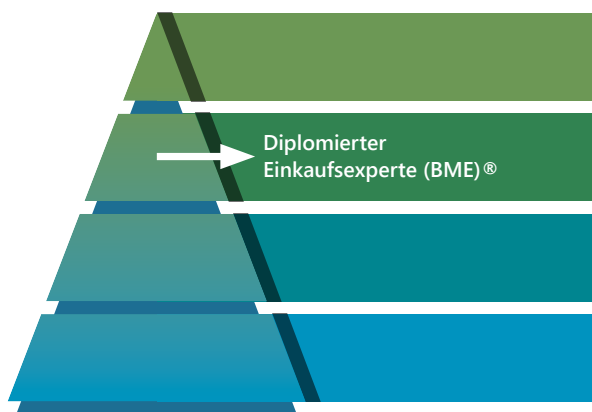
DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

CERTIFIED PROCUREMENT EXPERT (BME)

Um den stetig steigenden Herausforderungen und Gestaltungsmöglichkeiten in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik gerecht zu werden, ist eine fundierte Qualifikation und Expertise in diesem Bereich unerlässlich. Aufbauend auf der IHK-Weiterbildung Fachwirt/in für Einkauf ist dieser Zertifikatslehrgang mit internationaler Anerkennung die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden. Der Lehrgang ist in insgesamt sechs inhaltlich abgestimmte zwei- bis dreitägige Unterrichtsmodule gegliedert und beinhaltet die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Expertenfragestellungen.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit wirtschaftswissenschaftlichem Uni-/FH-Abschluss sowie Quereinsteiger mit technischer oder ingenieurwissenschaftlicher Ausbildung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Geprüfte Fachwirte für Einkauf (IHK) dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 www.bme.de/einkaufsexperte



OPTIONALES BASICCAMP (2 TAGE):

Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training)

- › Der Einkaufsprozess von A bis Z
- › Einkaufspolitik und Einkaufsmarketing
- › Einkaufsorganisation und -strategien
- › Beschaffungsmarktforschung (BMF)
- › Einkaufsvorbereitung und -abwicklung
- › Preis-, Wert- und Make-or-Buy-Analyse
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgrundlagen

EXPERTENCAMP 1 (2 TAGE):

BWL-Know-how & Einkaufspraxis

- › Unternehmensziele und -führung
- › Die wichtigsten Steuerungsinstrumente: Bilanz, Kostenrechnung und Controlling
- › Wichtige Funktionen des Unternehmens im Zusammenspiel
- › Rolle des Einkaufs im Unternehmen -> der moderne Einkauf
- › Material und Dienstleistung in Warengruppen strukturieren
- › Strategischer Einkauf und operative Beschaffung
- › Beschaffungsmarktforschung und Einkaufsvorbereitung
- › Sourcing-Strategien
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgestaltung

EXPERTENCAMP 2 (2 TAGE):

Strategie & Organisation

- › Aktuelle und zukünftige Anforderungen an den Einkauf
- › Die Kernprozesse des modernen Einkaufs: operativer Bestellprozess, strategischer Einkaufsprozess, Lieferantenmanagement
- › Im Fokus: der Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs
- › Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation des Einkaufs
- › Zentral, dezentral oder hybrid: Was ist die richtige Organisationsform?
- › E-Solutions im Einkauf

- › Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)
- › Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen, Auktionen
- › Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Portal, eCollaboration, Risikomanagement)
- › Change Management: die Belegschaft mitnehmen

EXPERTENCAMP 3 (2 TAGE):

Modernes Lieferantenmanagement

- › Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements
- › Lieferantensuche und -auswahl
- › Lieferantenbewertung und -entwicklung
- › Lieferantenportfolio und -beziehungen
- › Kaufmännische, technische und rechtliche Aspekte
- › Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV) und Service Level Agreements (SLA)
- › Produkthaftung in der Lieferkette
- › Compliance und Umgang mit Lieferantenrisiken

EXPERTENCAMP 4 (2 TAGE):

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

- › Wirkungsfaktoren des Einkaufs
- › Verhandlungsvorbereitung
- › Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung
- › Strategien des Verkäufers erkennen
- › Preisverhandlungen: Wie erreiche ich x%?
- › Vertragsabschluss und Training

EXPERTENCAMP 5 (2 TAGE):

Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- und Wertanalyse erschließen

- › Die Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert
- › Ansatzpunkte für Einsparpotenziale systematisch identifizieren
- › Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)
- › Regressionsanalyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren
- › Kostenanalyse und Kostensenkungspotenziale
- › Bedarfsanforderungen/Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik
- › Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung

EXPERTENCAMP 6 (2 TAGE):

Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain

- › Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling
- › Die wichtigsten Kennzahlen und KPIs für den modernen Einkauf
- › Kennzahlen für das unternehmensübergreifende Benchmarking
- › Erfolgsmessung und Eigenmarketing des Einkaufs
- › Qualitätsmanagement (QM) und -sicherung beim Lieferanten
- › Lieferantenaudits und -qualifizierung
- › Reklamations- und Retourenmanagement

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Expertencamps 1-6 ist frei wählbar!

Optionales Basiscamp: Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training) 07. – 08.09.2026 ONLINE		Expertencamp 3: Modernes Lieferantenmanagement 08. – 09.05.2026 Frankfurt am Main 18. – 19.09.2026 Düsseldorf 07. – 08.10.2026 Düsseldorf		Expertencamp 6: Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain 24. – 25.04.2026 Frankfurt am Main 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Frankfurt am Main	
Expertencamp 1: BWL-Know-how & Einkaufspraxis 11. – 12.09.2026 Düsseldorf 20. – 21.11.2026 Frankfurt am Main		Expertencamp 4: Ergebnisorientierte Verhandlungsführung 15. – 16.04.2026 Frankfurt am Main 06. – 07.11.2026 Frankfurt am Main		Optionales Camp für den Gipfelsturm (Prüfungsvorbereitung) 18. – 19.05.2026 Frankfurt am Main 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main	
Expertencamp 2: Strategie & Organisation 25. – 26.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Frankfurt am Main		Expertencamp 5: Preis-, Kosten- und Wertanalyse 30. – 31.10.2026 Frankfurt am Main 27. – 28.11.2026 Düsseldorf		BME-Zertifikatsprüfung 30.05.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)	

Die sechs Expertencamps müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten absolvierten Camp – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Optionales Basiscamp:
Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training): **1.295,-** EUR zzgl. MwSt.



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr

Expertencamps 1-6: **5.995,-** EUR zzgl. MwSt.

Optionales Camp für den Gipfelsturm
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,-** EUR zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: **345,-** EUR zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen sowie Mittagessen, Kaffeepausen und
Erfrischungsgetränke bei den Präsenzveranstaltungen

Förderungsmöglichkeiten:

- Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- Ratenzahlung für Selbstzahler
- Steuerliche Förderung

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen zu den Expertencamps 1, 2, 3, 5 und 6 (180 Minuten) sowie mündliche Prüfung zu Expertencamp 4 (30 Minuten).

Ziel der BME-Zertifikatsprüfung ist es, einen definierten Wissensstand zu attestieren. Die Prüfung wird durch eine Prüfungskommission des BME abgenommen, die mit Vertretern aus der Praxis besetzt ist. Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Auch als Kompaktlehrgang buchbar!

12. – 28.06.2026 | Lenggries

Weitere Informationen unter:

www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsexperte



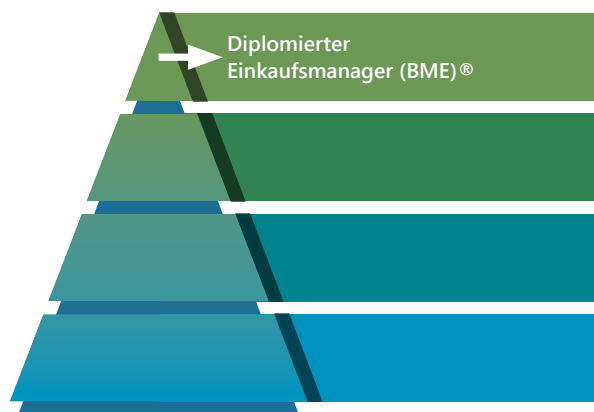
DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

CERTIFIED PROCUREMENT MANAGER (BME)

Mit dem Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME)® greift der BME den Bedarf an qualifizierten Führungskräften im Einkauf auf und vermittelt den Teilnehmern durch hochqualifizierte Referenten aus Praxis und Wissenschaft die richtigen Methoden, Instrumente und Tools für ihren Arbeitsalltag. Die berufsbegleitende Form des Lehrgangs ermöglicht Ihnen, das Erlernte umgehend in die Praxis umzusetzen und sich mit den anderen Lehrgangsteilnehmern auszutauschen. Der Lehrgang endet mit einer Zertifikatsprüfung und attestiert Ihnen einen international anerkannten Wissensstand.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit mehrjähriger Fach- und Personalverantwortung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Diplomierte Einkaufsexperten (BME)® dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 www.bme.de/einkaufsmanager



GATE 1 (2 TAGE):

Personalführung im Einkauf

- Kommunikation, Gesprächsführung und Feedback
- Führungsmethodik
- Management by ... – Konzepte
- Führen nach Zielen und variable Vergütungssysteme
- Führen von Einkaufsabteilungen, Führung im internationalen Wettbewerb
- Personalentwicklung und Personalbeurteilung
- Mitarbeitergespräche
- Zwischenmenschliches Handeln
- Rollen und Aufgaben im Team, Projektmanagement
- Konfliktmanagement
- Motivations-Coaching
- Selbstorganisation und Zeitmanagement

GATE 2 (2 TAGE):

Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart

- Megatrends im Umfeld des Einkaufs: Warum der Einkauf agil und smart werden muss
- Die Rolle des Einkaufs in der modernen wertorientierten Unternehmensführung
- Moderne Organisationsformen
- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung des strategischen und operativen Einkaufs
- Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzept in der Praxis
- Strategische Hebel: Early Involvement, Volumenbündelung und Standardisierung
- Projektmanagement und crossfunktionale Zusammenarbeit mit der Technik
- Der Weg zur smarten, agilen Einkaufsorganisation
- Digitale Transformation des Einkaufs: Reloading von operativem Bestellprozess, strategischem Einkaufsprozess und Lieferantenmanagement
- Erfolgsfaktoren: Transparenz und End-to-End-Integration

GATE 3 (2 TAGE):

Strategischer Einkauf

- Entwicklung von Einkaufsstrategien
- Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie den Projekteinkauf
- Einbindung interner Kunden/Bedarfsträger und Schnittstellenmanagement
- Strategisches Lieferanten- und Risikomanagement
- Make-or-Buy-Analysen
- Ausschreibungen, Lieferantenwettbewerb und Vertragsmanagement
- Target Costing, Design for Sourcing und Konzeptwettbewerb

GATE 4 (2 TAGE):

Controlling, Reporting und Erfolgsmessung

- Einkaufscontrolling versus Reporting
- Instrumente und Kennzahlen, IT-Software-Lösungen, Dashboard-Lösungen auf Knopfdruck
- Benchmarking und Leistungsmessung
- Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigenmarketing des Einkaufs
- (Prozess-)Kostenrechnung im Einkauf
- Einbindung des Einkaufs in den Managementprozess
- Lieferanten- und Supply-Chain-Controlling
- Einkaufsreporting für die Unternehmensleitung

GATE 5 (2 TAGE):

SCM & Supply Chain Collaboration

- SCM – was steckt dahinter?
- Die Rolle des Einkaufs im SCM
- Prozesskettenmodellierung und Prozessmanagement
- Wertschöpfungspartnerschaften mit Lieferanten und Logistikdienstleistern
- Nachhaltiges SCM
- Interne und externe Barrieren für erfolgreiches SCM
- Collaboration entlang der Supply Chain: digitale Lösungen und partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Code of Conduct und Compliance entlang der Supply Chain

GATE 6 (2 TAGE):

Global Supplier Management

- Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten
- Vom Listenpreis zum Total Cost of Ownership (TCO) – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden
- Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF) und Verhandeln in anderen Ländern
- Mögliche Kommunikationsbarrieren und Lieferantenentwicklung, QM und Auditing
- Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort
- Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Gates 1-6 ist frei wählbar!

Gate 1: Personalführung im Einkauf 17. – 18.04.2026 Frankfurt am Main 04. – 05.11.2026 Frankfurt am Main		Gate 4: Controlling, Reporting und Erfolgsmessung 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 27. – 28.11.2026 Frankfurt am Main		Optionales Summary Meeting (Prüfungsvorbereitung) 18. – 19.05.2026 Frankfurt am Main 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main	
Gate 2: Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart 11. – 12.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Düsseldorf		Gate 5: SCM & Supply Chain Collaboration 18. – 19.09.2026 Frankfurt am Main 20. – 21.11.2026 Düsseldorf		BME-Zertifikatsprüfung 30.05.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)	
Gate 3: Strategischer Einkauf 06. – 07.05.2026 Frankfurt am Main 09. – 10.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Düsseldorf		Gate 6: Global Supplier Management 24. – 25.04.2026 Frankfurt am Main 25. – 26.09.2026 Frankfurt am Main 30. – 31.10.2026 Düsseldorf			

Die sechs Gates müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten durchlaufenen Gate – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Gates 1-6: **5.995,-** EUR zzgl. MwSt.



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr

Optionales Summary Meeting
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,-** EUR zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: **345,-** EUR zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen/Fallstudien zu den Gates 2 bis 6 (240 Minuten) sowie mündliche Prüfung zu Gate 1 (30 Minuten).

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen sowie Mittagessen, Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke bei den Präsenzveranstaltungen

Förderungsmöglichkeiten:

- › Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- › Ratenzahlung für Selbstzahler
- › Steuerliche Förderung

Ziel der BME-Zertifikatsprüfung ist es, einen definierten Wissensstand zu attestieren. Die Prüfung wird durch eine Prüfungskommission des BME abgenommen, die mit Vertretern aus der Praxis besetzt ist. Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

Auch als Kompaktlehrgang buchbar!

07. – 23.08.2026 | Timmendorfer Strand

Weitere Informationen unter:

www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsmanager

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de