

**BME-KOMPAKT-LEHRGANG**  
**DIPLOMIERTER**  
**EINKAUFSMANAGER (BME)<sup>®</sup>**

**9. – 25. AUGUST 2024**

**BOUTIQUE HOTEL RELAIS CHALET WILHELMY**  
**BAD WIESSEE AM TEGERNSEE**

- + NEUE IMPULSE IN EINKAUF / SCM SETZEN
- + DURCHSETZUNGSSTÄRKE BEI  
MITARBEITERN GEWINNEN
- + SICHER IN CONTROLLING / REPORTING
- + STARTKLAR FÜR DIE GLOBALEN MÄRKTE
- + INDIVIDUELLES TRANSFER-COACHING  
VOR ORT (OPTIONAL BUCHBAR)
- + INKL. LERNHEFT ZUR VORBEREITUNG



*Genießen Sie Ihren Aufenthalt im Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy in Bad Wiessee am schönen Tegernsee.*



## Sehr geehrte Damen und Herren,

als Führungskraft im Einkauf Ihres Unternehmens erfüllen Sie eine wichtige Funktion und werden im Job stark beansprucht – für eine berufliche Weiterbildung bleibt da oft wenig Zeit. Damit Sie sich dennoch für die steigenden Anforderungen und Neuerungen im Einkauf wappnen können, haben wir die BME-Kompakt-Lehrgänge für Sie entwickelt:

Seit 2011 bieten wir **speziell für Führungskräfte im Einkauf** den Lehrgang zum Diplomierten Einkaufsmanager (BME)<sup>®</sup> auch als 17-tägigen Kompakt-Lehrgang an. Selbstverständlich wurden die Lehrgangsinhalte während dieser Zeit fortlaufend aktualisiert und den Entwicklungen im Einkauf angepasst.

### Ihre Vorteile von einem Kompakt-Lehrgang

- Praxisnahe Vermittlung aktueller Entwicklungen, Strategien und Lösungsansätze – aus der Praxis für die Praxis!
- Verknüpfung von Weiterbildung und Urlaub in traumhafter Umgebung
- Austausch und Dialog mit den Referenten und anderen Teilnehmern
- Kleine Teilnehmergruppen
- Nachhaltige Steigerung Ihrer Einkaufsperformance und Ihrem Wert für Ihr Unternehmen in gerade einmal 17 Tagen
- Zertifikat des BME und der International Federation of Purchasing and Supply Management (IFPSM) als Beleg für Ihr Fachwissen

Melden auch Sie sich jetzt an und nutzen Sie den Kompakt-Lehrgang, um sich auf hohem Niveau systematisch weiterzubilden!

Ich freue mich auf Sie!  
Ihr



Alexander Sehr  
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge

### Ihre Kontaktpersonen für Lehrgänge



**Für inhaltliche Fragen:**  
Alexander Sehr, Dipl.-Kfm.  
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge  
Telefon: +49 6196 5828-206  
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



**Für Anmeldungen:**  
Jacqueline Berger  
Teamleiterin Customer Service  
Telefon: +49 6196 5828-200  
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

## DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

Unsere Lehrgänge sind auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt und enden mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand.

Die Basisausbildung für Einkäufer kleiner und mittlerer Unternehmen bildet der **BME-Zertifikatslehrgang KMU-Einkäufer/in (IHK)**.

Der Lehrgang **Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)** hingegen ist die perfekte Basisqualifikation auf Bachelor-Niveau für alle Fachkräfte im Einkauf, die bereits praktische Erfahrungen im Einkauf gesammelt haben.

Als dritte Stufe umfasst der Zertifikatslehrgang **Diplomierter Einkaufsexperte (BME)** die Weiterführung der einkaufsspezifischen Themen für das untere und mittlere Management.

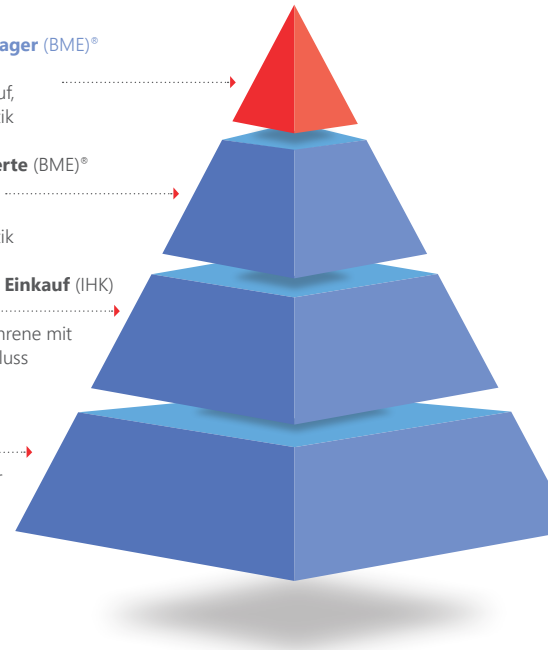
Mit dem **Diplomierten Einkaufsmanager (BME)** findet auch das Top-Management im BME-Weiterbildungskonzept eine adäquate Schulungsoption.

**Diplomierter Einkaufsmanager (BME)<sup>®</sup>**  
Führungskräftequalifikation  
für Führungskräfte aus Einkauf,  
Materialwirtschaft und Logistik

**Diplomierter Einkaufsexperte (BME)<sup>®</sup>**  
Fachkräftequalifikation  
für Fachkräfte aus Einkauf,  
Materialwirtschaft und Logistik

**Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)**  
Basisqualifikation  
Weiterbildung für Berufserfahrene mit  
staatlich anerkanntem Abschluss

**BME-Zertifikatslehrgang  
KMU-Einkäufer/in (IHK)**  
Kompaktlehrgang  
Basisausbildung für Einkäufer  
kleiner und mittlerer  
Unternehmen



## DIE BME-ZERTIFIKATSPRÜFUNG

- Mündliche Prüfung zu Gate 1
- Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen direkt im Anschluss an die Gates 2-6

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 am Ende des Lehrgangs sein persönliches Zertifikat.



## LEHRGANGSZIEL

### Dieser Lehrgang richtet sich an alle Führungskräfte im Einkauf und macht Sie

- ▶ **fit** für die Planung, Steuerung, Überwachung und Verbesserung Ihrer kompletten Einkaufsorganisation
- ▶ **Sicher** in der Strategieableitung entlang der Unternehmensvision
- ▶ **Erfolgreich** bei der Umsetzung von Veränderungsprozessen in Ihrer Einkaufsorganisation
- ▶ **Durchsetzungsstark** durch klare Analysen, Methoden und Tools im strategischen Einkauf
- ▶ **Führungsorientiert** bei der Motivation Ihrer Mitarbeiter auch in Konfliktsituationen
- ▶ **Zielorientiert** durch strategisches Controlling und überzeugend im Reporting

## INHALTE

### 1 Personalführung im Einkauf

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

### 2 Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart

- ▶ Megatrends im Umfeld des Einkaufs: Warum der Einkauf agil und smart werden muss
- ▶ 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, 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 inkl. begleitender Fallstudien

### 3 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

### 4 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, Qualitätsmanagement und Auditing
- ▶ Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort
- ▶ Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten

### 5 Supply Chain Management & 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

### 6 Controlling, Reporting & 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

#### Termin und Ort



9. – 25. August 2024



Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy  
Freihausstraße 15  
83707 Bad Wiessee am Tegernsee  
Telefon: +49 8022 9868-0  
www.relais-chalet.com

Lehrgangsgebühr



**6.950,- €** zzgl. MwSt.

#### 250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis zum 15. Mai 2024

Ein individuelles 2-stündiges Transfer-Coaching kann vorab oder vor Ort optional hinzugebucht werden: Aufpreis 500,- EUR zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten

- ▶ Lehrgangsmaterialien und Prüfungsgebühren
- ▶ täglich Mittagessen, Kaffeepausen an Vor- und Nachmittag, gemeinsames Abendessen an drei Abenden sowie Erfrischungsgetränke während des gesamten Lehrgangs

# ÜBERSICHT MODULBAUSTEINE: DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

		TAG 1 Anreise & Kick-Off		TAG 2 - 4 Personalführung im Einkauf			TAG 5 - 6 Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart		TAG 7 - 8 Strategischer Einkauf		TAG 9	TAG 10 - 11 Global Supplier Management		TAG 12 - 13 SCM & Supply Chain Collaboration		TAG 14 - 15 Controlling, Reporting & Erfolgsmessung		TAG 17 Mündliche Prüfung + Zertifikatsübergabe		
		Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag		
		09.08.	10.08.	11.08.	12.08.	13.08.	14.08.	15.08.	16.08.	17.08.	18.08.	19.08.	20.08.	21.08.	22.08.	23.08.	24.08.	25.08.		
VORMITTAG	8.30 - 10.00 Uhr		Einführung und erster Eindruck – Eigenbild vs. Fremdbild	Lebensgrundeinstellungen (OK-OK), Drama-Dreieck	Verhaltensänderung und Change Management, Krisen und Kreativität, Jung führt Alt	Megatrends: Warum der Einkauf agil und smart werden muss	Strategische Hebel: Early Involvement, Volumenbündelung und Standardisierung	Entwicklung von Einkaufsstrategien	Make-or-Buy-Analysen			Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten	Kommunikationsbarrieren, Lieferantenentwicklung, QM, Auditing	SCM – was steckt dahinter? Die Rolle des Einkaufs im SCM	Interne und externe Barrieren für ein erfolgreiches SCM	Einkaufscontrolling versus Reporting	(Prozess-) Kostenrechnung im Einkauf			
	10.00 - 10.15 Uhr		KAFFEEPAUSE																	
	10.15 - 11.45 Uhr		Personalführung und soziale Kompetenz, Inplacement, Regeln für Meetings, 4 Stufen des Lernens	Vision, Mission, Strategie und Ziele, Management-by-...-Konzepte, Variable Vergütungssysteme	Überbringen schlechter Nachrichten, innere Antreiber, Rollenspiel zum Thema Verhaltensänderung	Rolle des Einkaufs in der modernen wertorientierten Unternehmensführung	Erfolgsfaktoren: Transparenz und End-to-End-Integration	Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie den Projekteinkauf	Ausschreibungen, Lieferantewettbewerb und Vertragsmanagement			Vom Listenpreis zum TCO – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden	Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort	Prozesskettenmodellierung und Prozessmanagement	Collaboration entlang der Supply Chain: digitale Lösungen / partnerschaftliche Zusammenarbeit	Instrumente und Kennzahlen, IT-Software-Lösungen, Dashboard-Lösungen auf Knopfdruck	Einbindung des Einkaufs in den Managementprozess			
NACHMITTAG	11.45 - 12.45 Uhr		MITTAGSPAUSE & MITTAGESSEN																	Gemeinsames Mittagessen
	12.45 - 14.15 Uhr	Anreise	Feedback-Burger für Mitarbeitergespräche, Dreiteilige Ich-Botschaft und Wirkung von Du-Botschaften	Rollenspiel zum Thema Zielvereinbarung	Managerial Grid (Verhaltensgitter), Pausen machen Sinn, Selbst- und Zeitmanagement	Moderne Organisationsformen, Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortung des strateg. u. operativen Einkaufs	Fallstudie „Smarte, agile Einkaufsorganisation“	Einbindung interner Kunden/Bedarfstäger und erfolgreiches Schnittstellenmanagement	Target Costing, Design for Sourcing und Konzeptwettbewerb			Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF)	Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten	Wertschöpfungspartnerchaften mit Lieferanten und Logistikdienstleistern	Code of Conduct und Compliance entlang der Supply Chain	Benchmarking und Leistungsmessung	Lieferanten- und Supply-Chain-Controlling, Einkaufsreporting für die Unternehmensleitung			
	14.15 - 14.30 Uhr		KAFFEEPAUSE																	
	14.30 - 16.00 Uhr		Führungsbeziehungsmodell und Führungsdilemmata, Egogramm	Kommunikationsfallen, Demotivatoren, Konfliktstrategien, Rollenspiel zum Thema Demotivation	Rollenspiel zum Thema Zeiten- und Prioritätenmanagement	Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzept in der Praxis	<b>Schriftliche Prüfung Gate 2</b> (60 Minuten)	Strategisches Lieferanten- & Risikomanagement	<b>Schriftliche Prüfung Gate 3</b> (60 Minuten)			Verhandeln in anderen Ländern	<b>Schriftliche Prüfung Gate 4</b> (30 Minuten)	Nachhaltiges SCM	<b>Schriftliche Prüfung Gate 5</b> (30 Minuten)	Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigenmarketing des Einkaufs	<b>Schriftliche Prüfung Gate 6</b> (60 Minuten)			
	16.00 - 19.00 Uhr		(Lern-)Freizeit																	
ABEND	19.00 - 20.00 Uhr	Buffet	Transfer-Coaching	Transfer-Coaching	Transfer-Coaching	Transfer-Coaching	Transfer-Coaching	(Lern-)Freizeit	Gemeinsames Abendessen			(Lern-)Freizeit	(Lern-)Freizeit	(Lern-)Freizeit	(Lern-)Freizeit	(Lern-)Freizeit	(Lern-)Freizeit	(Lern-)Freizeit	Barbecue	
	20.00 - 21.30 Uhr	Kick-Off	Rollenspiel zum Thema Urgewächs	Transfer-Coaching	Transfer-Coaching	Fallstudie	Transfer-Coaching	Gruppenarbeit			Fallstudie/Gruppenübung	Transfer-Coaching	Präsentation/Gruppenübung	Transfer-Coaching	Gruppenübung	Transfer-Coaching	Gemeinsamer letzter Abend			

Tag zur freien Verfügung

Das 2-stündige individuelle Transfer-Coaching wird nach Vereinbarung vor Ort in den o.g. Zeitfenstern durchgeführt. Nach Absprache können die einzelnen Modulbausteine auch verlegt werden.

# ANMELDUNG

BME-KOMPAKT-LEHRGANG

## DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®



+49 6196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn



**Ja**, ich melde mich zum Kompakt-Lehrgang  
Diplomierter Einkaufsmanager (BME)® an:  
9. – 25. August 2024  
Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy  
Bad Wiessee am Tegernsee



### Teilnahmegebühr

**250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis zum 15.05.2024**

6.700,- € statt 6.950,- € zzgl. MwSt.  
Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. Die Teilnahmegebühr beinhaltet täglich Mittagessen, Kaffeepausen an Vor- und Nachmittag, gemeinsames Abendessen an drei Abenden sowie Erfrischungsgetränke während des gesamten Lehrgangs.

### Veranstaltungstermin und -ort

9. – 25. August 2024  
Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy  
Freihausstraße 15  
83707 Bad Wiessee am Tegernsee  
Tel.: +49 8022 9868-0  
E-Mail: info@relais-chalet.com  
www.relais-chalet.com

Im Hotel haben wir für Sie ein Zimmerkontingent reserviert, abrufbar bis zum xx.xx.2024. Eine Zimmerreservierung nehmen Sie bitte unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

### Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/ Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigefügt.

### Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

### Rücktritt/Stornierung

Der Rücktritt vom Lehrgang ist nur in Schriftform – auch per Telefax und E-Mail möglich. Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor Lehrgangsbeginn wird die Anmeldung kostenlos storniert und eine bereits entrichtete Lehrgangsgebühr zurückerstattet. Erfolgt der Rücktritt bis zu 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn, fällt ein Betrag von 25 % der Netto-Lehrgangsgebühr an. Bei Absagen weniger als 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn wird ein Betrag von 50 % der Netto-Lehrgangsgebühr berechnet, sofern nicht im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Stornogebühren entstehen nicht, wenn ein Ersatzteilnehmer in das Vertragsverhältnis eintritt. Bei Nichterscheinen ohne vorherige Rücktrittserklärung fällt die volle Lehrgangsgebühr an.

### Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter [www.bme.de/datenschutz](http://www.bme.de/datenschutz).

### AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, abrufbar unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb).

### Gender-Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Dokument teilweise nur das generische Maskulinum verwendet. Entsprechende Personenbezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.

Teilnehmer/in

Name ..... Vorname .....

Position ..... Abteilung .....

Telefon ..... E-Mail .....

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma .....

Branche .....

Straße/Postfach ..... PLZ/Ort .....

Telefon .....

Datum/Unterschrift .....

### Abweichende Rechnungsanschrift (optional)

Firma ..... Abteilung .....

Straße/Postfach ..... PLZ/Ort .....