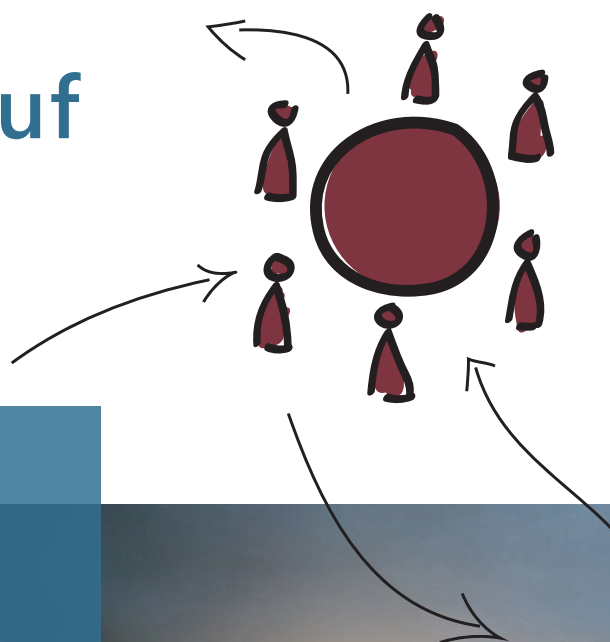




CURRICULUM

Indirekter Einkauf



WÄHLEN SIE AUS FOLGENDEN THEMEN:

- + Indirekter Einkauf
- + Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis
- + Verhandeln im Indirekten Einkauf
- + Einkauf von Marketingleistungen
- + Einkauf von Professional Services
- + Geschäftsreise-Einkauf 4.0
- + Grundlagen Fuhrparkmanagement
- + IT-Einkauf in der Praxis
- + Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand
- + Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B



CURRICULUM

INDIREKTER EINKAUF

Der Indirekte Einkauf wurde in der Vergangenheit in vielen Unternehmen vernachlässigt, und das obwohl indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können. Auch war und ist Maverick Buying in diesem Bereich noch immer sehr ausgeprägt. Die Folge: unnötig hohe Ausgaben und verschenkte Einsparpotenziale. Führende Unternehmen sind längst umgeschwenkt und gehen Einsparziele im Indirekten und Dienstleistungseinkauf strategisch und gut organisiert an.

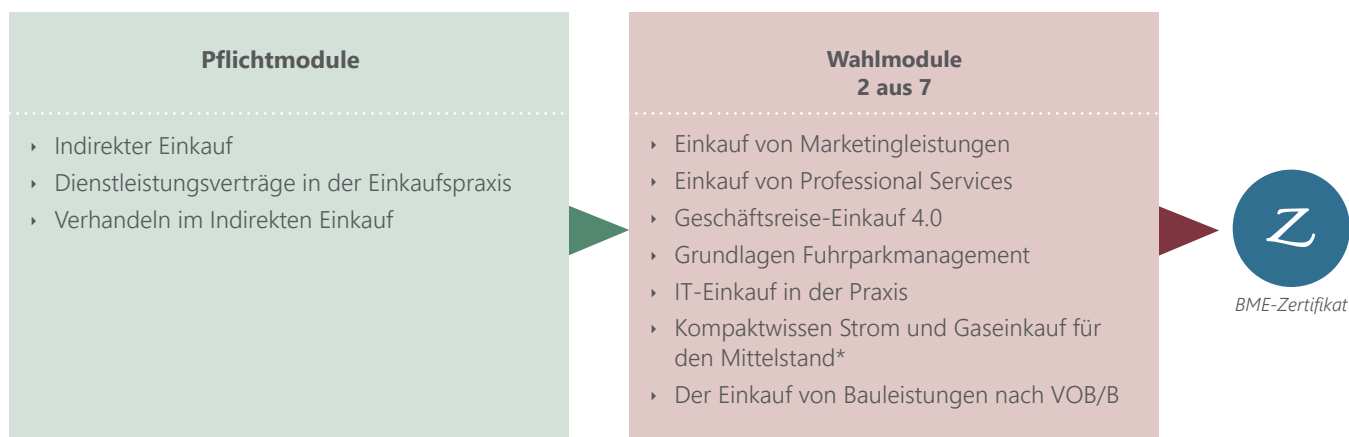
Das Curriculum „Indirekter Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für professionelles Handeln im Indirekten Einkauf wesentlich sind: von den Zielen und Beschaffungsinstrumenten, über Strategien und Verhandlungskompetenzen, bis hin zu Vertragsfragen und Controlling.

Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden jeweils die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Teilnahmezertifikat „Indirekter Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** innerhalb von 18 Monaten durchlaufen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich in den jeweiligen Kernkompetenzen!
- + Sie erhalten Kenntnisse in spezifischen Bereichen des Indirekten Einkaufs
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



* Teilnehmern aus Großunternehmen/Konzernen bieten wir ein alternatives Energieseminar an.

Termine und weitere Informationen zu den einzelnen Modulen entnehmen Sie bitte den folgenden Seiten sowie den dort angegebenen Internetseiten. Alle Module sind sowohl separat als auch als Teil des Curriculums buchbar.

Ihre Ersparnis: Bei Buchung des Curriculums sparen Sie 15 % gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse!

WIR BEANTWORTEN GERNE IHRE FRAGEN – INDIVIDUELL UND AKTUELL

Fragen zu Kursinhalten:

Anna Riedl

☎ 06196 5828-253

@ anna.riedl@bme.de



Fragen zu Terminen, Verfügbarkeiten und Anmeldungen:

Jacqueline Berger

☎ 06196 5828-200

@ jacqueline.berger@bme.de



Tina Nikolov

☎ 06196 5828-256

@ tina.nikolov@bme.de





Indirekter Einkauf

 bme.de/bek-ind

SEMINARINHALTE

- Abgrenzung und Definition des Indirekten Einkaufs
- Einbindung des Einkaufs
- Portfolio-Management im Indirekten Einkauf
- Problematik qualitativer Lieferantenbewertungen
- Erfolgsmessung und Zieldefinitionen für den Indirekten Einkauf
- Ansätze für das Warengruppenmanagement an ausgewählten Beispielen

METHODIK

Abfrage der Erwartungen und Interessenschwerpunkte, Vortrag, Gruppendiskussion, Gruppenarbeit sowie praktische Übungen

SEMINARLEITUNG







Hanno Dettlof

SEMINARZIEL

Ziel des Seminars ist es, alle bedeutenden Kategorien des Indirekten Einkaufs nach ihren wert-/preisbestimmenden Faktoren zu strukturieren. Da indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können, zeigt das Seminar eine der Bedeutung angemessene strategische und organisatorische Umsetzung des Indirekten Einkaufs auf.

%

**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**

			€ <small>zzgl. MwSt.</small>	
17. – 18.03.2026	NÜRNBERG	352603024	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
30.06. – 01.07.2026	ONLINE 	382630624	1.495,-	
08. – 09.09.2026	DÜSSELDORF	352609004	1.495,-	
24. – 25.11.2026	ONLINE 	382631120	1.495,-	



Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis

 bme.de/rec-dlv

SEMINARINHALTE

- Dienstleistungsverträge rechtlich einordnen, zielführend vorbereiten
- Berührungspunkte zu einem besonderen rechtlichen Umfeld erkennen und berücksichtigen
- Sinnvollen Vertragsaufbau wählen, um gefährliche Abgrenzungen, Lücken und Unklarheiten zu verhindern

METHODIK

Vortrag, Gruppenarbeit, Erörtern konkreter Fälle, Besprechung Ihrer Beispiele

SEMINARLEITUNG





RA Claudia Zwilling-Pinna

SEMINARZIEL

Sie lernen verschiedene Kategorien von Dienstleistungsverträgen kennen. Hierbei werden die jeweiligen rechtlichen Besonderheiten sowie deren unterschiedliche Gewichtungen aufgezeigt. Sie erhalten ein Gespür für Lösungsmöglichkeiten in der Praxis und sind in der Lage, beim Vertragsabschluss kompetent mitzuwirken.

%

**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**

			€ <small>zzgl. MwSt.</small>	
03. – 04.03.2026	DÜSSELDORF	352603007	1.495,-	PRÄSENZ 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
23. – 24.04.2026	NÜRNBERG	352604027	1.495,-	
19. – 20.10.2026	HAMBURG	352610022	1.495,-	
08. – 09.12.2026	FRANKFURT	352612013	1.495,-	



Verhandeln im Indirekten Einkauf

 bme.de/ver-ind

SEMINARINHALTE

- Voraussetzungen für die Verhandlung
- Ziele der Einkaufsverhandlung
- Was lässt sich verhandeln?
- Besonderheiten des Indirekten Einkaufs
- Monopole und Jahresgespräche

METHODIK

Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele und Rollenspiele mit einer Video-Feedbackanalyse

SEMINARLEITUNG






Bernd Sehnert

SEMINARZIEL

Verhandlungen im Indirekten Einkauf/Dienstleistungseinkauf haben eigene Regeln und sehr verschiedene Verhandlungspartner. Die Verhandlungsgegenstände sind nicht immer vergleichbar und manchmal befinden sich diese auch in einem monopolistischen Markt. Diese Regeln zu erkennen und sich auf die besonderen Verhandlungssituationen einzustellen und damit sicherer und erfolgreicher zu verhandeln, ist das Seminarziel.



**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**

			€ <small>zzgl. MwSt.</small>	
03. – 04.02.2026	FRANKFURT	352602002	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
07. – 08.05.2026	ONLINE 	382630510	1.495,-	
17. – 18.09.2026	MÜNCHEN	352609017	1.495,-	
16. – 17.11.2026	HAMBURG	352611018	1.495,-	



Einkauf von Marketingleistungen

Agenturauswahl – Vergütungsmodelle – Erfolgsfaktoren der Zusammenarbeit

 bme.de/bek-mkt

SEMINARINHALTE

- Der Markt für Marketingleistungen: ein kurzer Überblick
- Kostenaspekte und Optimierungspotenziale
- Die richtige Marketingagentur: So findet man sie
- Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Marketingagentur
- Erfolgsmessung und Vergütung von Agenturleistungen
- Umgang der Marketingagenturen mit Subkontraktoren
- Einige rechtliche Aspekte bei der Beschaffung von Marketingagenturleistungen

diese heben. Sie lernen, wie Sie die passende Marketingagentur finden, wie Sie zielführend ausschreiben, wie Sie die Angebote vergleichen und auswerten.

METHODIK

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG






Andrea Münch

SEMINARZIEL

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Marketingleistungen mit Fokus auf Agenturleistungen zu optimieren. Sie erfahren, wo wesentliche Optimierungspotenziale im Marketingeinkauf liegen und wie Sie



**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**

				€ <small>zzgl. MwSt.</small>	
10. – 11.06.2026	WIESBADEN	352606003		1.495,-	PRÄSENZ 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
08. – 09.12.2026	MÜNCHEN	352612012		1.495,-	

 Alle Seminare auch Inhouse buchbar! @ inhouse@bme.de



Einkauf von Professional Services

 bme.de/bek-ser

SEMINARINHALTE

- Professional Services im geschäftlichen Alltag
- Beschaffungsprozesse professionalisieren
- Bedarfs- und Leistungsbeschreibung
- Dienstleistervorauswahl
- Der effiziente Anfrageprozess
- Von Maverick Buying zum strategischen Dienstleistermanagement
- Leistungsüberwachung und Qualitätssicherung
- Hinweise zur Vertragsgestaltung aus Praxis

SEMINARZIEL

Sie lernen anhand von Praxis-Beispielen die notwendigen Methoden kennen und lernen, wie Sie mit den Fachabteilungen effizient zusammenarbeiten, Bedarfe richtig formulieren und

nach welchen Kriterien Service-Anbieter bewertet und ausgewählt werden. Sie erhalten Expertenwissen zur Erhöhung des Reifegrads beim Einkauf von Professional Services.

METHODIK

Initiale Reifegradanalyse (vorab/online), Kurzvorträge, Fallbeispiele, Checklisten, Methoden & Werkzeuge, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG

Gregory N. Vider

%

**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



25. – 26.03.2026
17. – 18.06.2026
14. – 15.10.2026
02. – 03.12.2026

KÖLN
ONLINE
ONLINE
WIESBADEN



352603039
382630620
382630939
352612019

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
ONLINE
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



Geschäftsreise-Einkauf 4.0

Geschäftsreisen effizient einkaufen, digital buchen und smart abrechnen

 bme.de/bek-rei

SEMINARINHALTE

- Geschäftsreisemarkt und seine Marktteilnehmer
- Einsparungshebel für Flug, Bahn, Hotel und Mietwagen
- Abbildung des Geschäftsreiseprozesses im Unternehmen
- Der Vertriebsweg Reisebüro
- Reisekosten-Controlling: Daten und Kennzahlen
- Ausschreibungen und Vergabeprozesse
- Rechtliche Rahmenbedingungen und Fürsorgepflicht des Unternehmens

SEMINARZIEL

Das Seminar bietet einen Überblick über den Markt der Geschäftsreisen sowie über die einzelnen Player wie Luftverkehrsgesellschaften, Bahn, Hotels und Mietwagengesellschaften. Preisbildung und Einsparmöglichkeiten werden pro Leistungsart

dargestellt. Ein weiteres zentrales Thema ist die Abbildung der Geschäftsreisebuchung und -abrechnung als digitalen Prozess im Unternehmen.

METHODIK

Präsentation, interaktive Internet-Live-Demonstration, Checklisten, Musterausschreibung

SEMINARLEITUNG

Rüdiger Mahnicke

%

**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



11. – 12.06.2026
14. – 16.10.2026

LEIPZIG
ONLINE



352606010
382631012

1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
ONLINE
1. – 3. Tag: 09.30 – 13.00 Uhr



06196 5828-200 06196 5828-299 @ anmeldung@bme-akademie.de www.bme-akademie.de



Grundlagen Fuhrparkmanagement

 bme.de/bek-fur

SEMINARINHALTE

- Grundlagen, Organisation und Analysen
- Bedarfsermittlung, Beschaffung und Steuerung
- Finanzierungskonzepte, Outsourcing und Controlling
- Dienstwagenordnung
- Risiko- und Schadenmanagement

METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

SEMINARLEITUNG

André Horl

SEMINARZIEL

Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie grundlegende Informationen zum Aufbau und Management einer ökonomisch sinnvollen Fuhrparkflotte. Sie erfahren, wie Sie einen PKW-Fuhrpark gemäß Vorgaben und Nachhaltigkeitskriterien auf- bzw. umbauen und diesen anschließend effizient steuern. Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke in die Themen Controlling sowie Finanzierungskonzepte und Outsourcing.



**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



03. – 04.03.2026
24. – 25.06.2026
28. – 29.10.2026

FRANKFURT
ONLINE
DÜSSELDORF



352603006
382630618
352610035

1.495,-
1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ/ONLINE
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



IT-Einkauf in der Praxis

 bme.de/bek-ite

SEMINARINHALTE

- Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen
- Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten
- Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor der Beschaffung
- Auswahl von Systemanbietern bzw. Dienstleistern
- Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis
- Praxis-Tipps für die Software-Beschaffung

METHODIK

Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG

Volker Lopp

SEMINARZIEL

In diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über praxisnahe, effiziente und erprobte Strategien und Ansätze einer kostenorientierten und erfolgreichen Beschaffung von IT-Liefer- und Dienstleistungen. Lernen Sie, wie Sie Ihren IT-Einkauf ausrichten, Lieferanten konsolidieren und dadurch schneller, besser und günstiger Informationstechnologie beschaffen können.



**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



€ zzgl.
MwSt.



14.04.2026
17. – 19.06.2026
07.10.2026

STUTTGART
ONLINE
FRANKFURT



352604006
382630610
352610010

895,-
895,-
895,-

PRÄSENZ
09.00 – 17.00 Uhr

ONLINE
1. –3. Tag: 09.30 – 12.00 Uhr

 Alle Seminare auch Inhouse buchbar! @ inhouse@bme.de



Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand

bme.de/bek-gas

SEMINARINHALTE

- › Energiepreise und deren Zusammensetzung
- › Vom Gasmarkt zu den Einkaufsstrategien für Erdgas
- › Vom Kyoto-Protokoll zur Energieeffizienz
- › Contracting
- › Vom Strommarkt zu den Einkaufsstrategien für Strom
- › Optimierung des Energieeinkaufs durch Bündelung

SEMINARZIEL

Sie erhalten einen Überblick über den Strom- und Gasmarkt inkl. geltenden Verordnungen. Sie erfahren, welche Möglichkeiten Ihnen bei der Strom- und Gasbeschaffung zur Verfügung stehen und wie Sie mögliche Einsparpotenziale heben bzw. steigenden Energiepreisen entgegenwirken können.

METHODIK

Fachvorträge, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion
Eigene Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag und Fragen zu bestehenden Strom- und Erdgasvereinbarungen (mit entspr. Unterlagen) sind willkommen.

SEMINARLEITUNG

Rainer Hertel

Teilnehmern aus Großunternehmen/Konzernen bieten wir ein alternatives Energieseminar an.

%

**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



15. – 16.04.2026
28. – 29.10.2026



HANNOVER
STUTTGART



352604009
352610034

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B

bme.de/rec-vob

SEMINARINHALTE

- › Allgemeines zur VOB/B
- › Die VOB/B und das AGB-Recht
- › Vergütung nach der VOB/B
- › Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme
- › Bauverzögerung
- › Besonderheiten der VOB/B hinsichtlich der Abnahme
- › Mängelansprüche nach der Abnahme
- › Zahlungen
- › Gegenüberstellung VOB/B und das neue Bauvertragsrecht seit 2018

Rechtssicherheit für den Abschluss von VOB-Bauverträgen und lernen, Haftungsrisiken bei der Durchführung von Bauverträgen zu vermeiden.

METHODIK

Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppendiskussion, Checkliste zur Durchführung von Bauvorhaben

SEMINARLEITUNG

RA Berthold Bockamp

%

**SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



07. – 08.05.2026
06. – 07.07.2026
16. – 17.09.2026
13. – 14.10.2026
25. – 26.11.2026



ONLINE
HAMBURG
DÜSSELDORF
ONLINE
LEIPZIG



382630508
352607003
352609016
382631009
352611029

€ zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

ANMELDUNG

☎ 06196 5828-200 📠 06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Folgen Sie uns auf



Ja, ich melde mich an wie folgt:

Pflichtmodule

Indirekter Einkauf	Datum	<input type="text"/>	🔑 <input type="text"/>
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis	Datum	<input type="text"/>	🔑 <input type="text"/>
Verhandeln im Indirekten Einkauf	Datum	<input type="text"/>	🔑 <input type="text"/>

2 Wahlmodule: Wählen Sie aus 7 Kursen

Kurs	<input type="text"/>	Datum	<input type="text"/>	🔑 <input type="text"/>
Kurs	<input type="text"/>	Datum	<input type="text"/>	🔑 <input type="text"/>

Teilnehmer

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Position	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>		
E-Mail	<input type="text"/>		

Firma	<input type="text"/>		
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>		
Datum/Unterschrift	<input type="text"/>		

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung	<input type="text"/>		
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>

Teilnahmegebühr

Separate Buchung einzelner Kurse: Bei Einzelbuchung der Seminare entnehmen Sie die Preise bitte der jeweiligen Kursbeschreibung. **Bei Buchung des Curriculums sparen Sie 15 % gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse! Rabatte sind nicht kombinierbar.** Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. Mit Erscheinen dieses Flyers verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung sind die Teilnehmer selbst verant-

wortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwands-höhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, die 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.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift und Telefonnummer des Veranstaltungshotels beigefügt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten.
Bildquelle: istock.com/ipopba