

BME-KOMPAKT-LEHRGANG
DIPLOMIERTER
EINKAUFSMANAGER (BME)®

19. FEBRUAR – 7. MÄRZ 2027

11. – 27. JUNI 2027

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 tragen Sie täglich große Verantwortung und stehen unter hohem Zeitdruck. Für ausführliche Weiterbildung bleibt da oft wenig Raum. Genau deshalb haben wir die BME-Kompakt-Lehrgänge entwickelt – damit Sie trotz voller Agenda bestens auf steigende Anforderungen, neue Trends und Innovationen im Einkauf vorbereitet sind.

Seit vielen Jahren bieten wir **speziell für Führungskräfte** den Diplomierten Einkaufsmanager (BME)[®] nicht nur in modularer Form, sondern auch als intensiven 17-tägigen Kompakt-Lehrgang an. Unsere Inhalte werden laufend aktualisiert und an aktuelle Entwicklungen angepasst – für maximalen Praxisbezug und nachhaltigen Lernerfolg.

5 Gründe für Ihre Teilnahme

- Praxisnahe Vermittlung moderner Strategien und Lösungsansätze für Führungskräfte
- Steigerung Ihrer Einkaufsperformance und Ihrem Wert für das Unternehmen in nur 17 Tagen
- Zertifikat vom BME und der International Federation of Purchasing and Supply Management (IFPSM)
- Kleine Teilnehmergruppe (6-12 Teilnehmer)
- Weiterbilden, wo andere Urlaub machen

Nutzen Sie die Chance, Ihr Einkaufswissen in nur 17 Tagen auf ein neues Level zu bringen – in inspirierender Lernatmosphäre direkt an der Ostsee.

Ich freue mich auf Sie!

Ihr



Alexander Sehr

Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge

DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

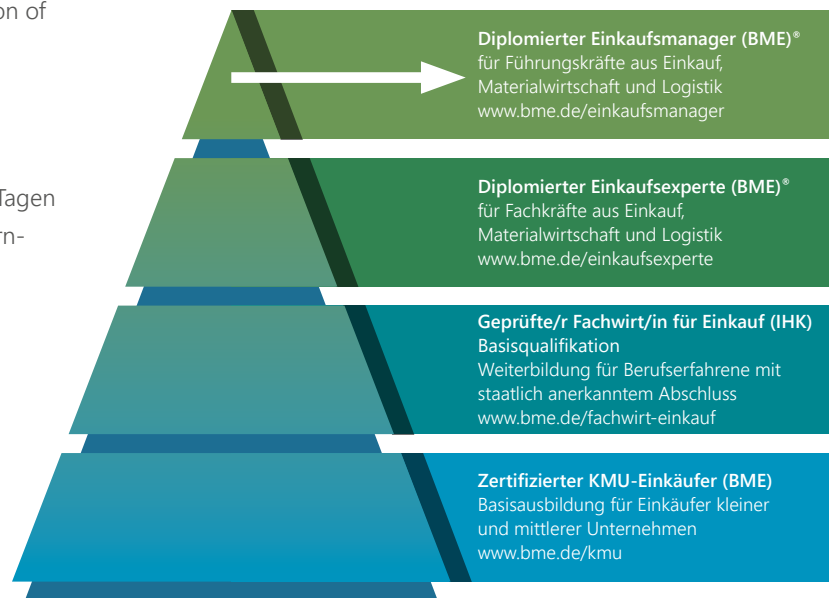
Unsere Lehrgänge sind auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt und enden mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand.

Die Basisausbildung für Einkäufer kleiner und mittlerer Unternehmen bildet der **BME-Lehrgang Zertifizierter KMU-Einkäufer**.

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.



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.

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

KOMPAKT-LEHRGANG

DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)[®]

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 Einkäufer-Teams, 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

Termine und Veranstaltungsort



19. Februar – 7. März 2027
11. – 27. Juni 2027



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

Lehrgangsgebühr



6.950,- € zzgl. MwSt.

250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 15.11.2026 bzw. 15.03.2027

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	
		1			2		3			
		Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	
		19.02. 11.06.	20.02. 12.06.	21.02. 13.06.	22.02. 14.06.	23.02. 15.06.	24.02. 16.06.	25.02. 17.06.	26.02. 18.06.	
V O R M I T T A G	8.30 - 10.00 Uhr 1		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	
	10.00 - 10.15 Uhr		KAFFEEPAUSE							
	10.15 - 11.45 Uhr 2		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, Lieferantenwettbewerb und Vertragsmanagement	
	11.45 - 12.45 Uhr		MITTAGSPAUSE & MITTAGESSEN							
	12.45 - 14.15 Uhr 3	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/ Bedarfsträger und erfolgreiches Schnittstellenmanagement	Target Costing, Design for Sourcing und Konzeptwettbewerb	
N A C H M I T T A G	14.15 - 14.30 Uhr		KAFFEEPAUSE							
	14.30 - 16.00 Uhr 4		Führungsbeziehungsmodell und Führungs-dilemmata, Egogramm	Kommunikationsfallen, Demotivatoren, Konfliktstrategien, Rollenspiel zum Thema Demotivation	Rollenspiel zum Thema Zeiten- und Prioritätenmanagement	Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzept in der Praxis	Schriftliche Prüfung Gate 2 (60 Minuten)	Strategisches Lieferanten- & Risiko-management	Schriftliche Prüfung Gate 3 (60 Minuten)	
	16.00 - 19.00 Uhr		(Lern-)Freizeit			(Lern-)Freizeit		(Lern-)Freizeit		
A B E N D	19.00 - 20.00 Uhr	Buffet						Gemeinsames Abendessen		
	20.00 - 21.30 Uhr 5	Kick-Off	Rollenspiel zum Thema Urgewächs	Transfer-Coaching	Transfer-Coaching	Fallstudie	Transfer-Coaching	Gruppenarbeit	Transfer-Coaching	



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.

TAG 9		TAG 10 - 11 Global Supplier Management ④		TAG 12 - 13 SCM & Supply Chain Collaboration ⑤		TAG 14 - 15 Controlling, Reporting & Erfolgsmessung ⑥		TAG 17 Mündliche Prüfung + Zertifikatsübergabe	
Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag	
27.02. 19.06.	28.02. 20.06.	01.03. 21.06.	02.03. 22.06.	03.03. 23.06.	04.03. 24.06.	05.03. 25.06.	06.03. 26.06.	07.03. 27.06.	
	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	oder Teilnahme am BME-Tagesprogramm	Mündliche Prüfung Gate 1 Personalführung im Einkauf (30 Minuten pro Kandidat)	
	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			
								Gemeinsames Mittagessen	
	Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF)	Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten	Wertschöpfungspartner-schaften 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		Abschlussmeeting + Zertifikatsübergabe	
								Abreise	
	Verhandeln in anderen Ländern	Schriftliche Prüfung Gate 4 (30 Minuten)	Nachhaltiges SCM	Schriftliche Prüfung Gate 5 (30 Minuten)	Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigenmarketing des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Gate 6 (60 Minuten)			
	(Lern-)Freizeit		(Lern-)Freizeit		(Lern-)Freizeit				
	Fallstudie/ Gruppenübung	Transfer-Coaching	Präsentation/ Gruppenübung	Transfer-Coaching	Gruppenübung	Transfer-Coaching	Gemeinsamer letzter Abend		

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:
☐ 19. Februar – 7. März 2027
☐ 11. – 27. Juni 2027
Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy



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

bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsmanager

Teilnahmegebühr

250,- € Frühbucherrabatt

bis zum 15.11.2026 (für Lehrgang ab 19.02.2027)

bis zum 15.03.2027 (für Lehrgang ab 11.06.2027)

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.

Termine und Veranstaltungsort

19.02. – 07.03.2026

11.06. – 27.06.2027

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 29.01.2027 bzw. 21.05.2027. 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 beifügt.

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. Stornogeühren 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.

AGB

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

Gender-Hinweis

Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Broschüre die männliche Form (generisches Maskulinum) verwendet. Die genannten Personenbezeichnungen gelten dabei für alle Geschlechter.