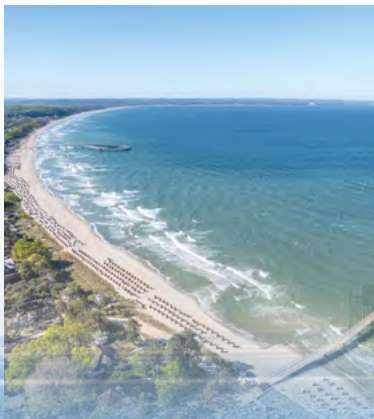


BME-KOMPAKT-LEHRGANG

DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

6. – 22. AUGUST 2027
TIMMENDORFER STRAND

- + BWL-WISSEN STRATEGISCH NUTZEN
- + SMART UND AGIL IM EINKAUF
- + ERFOLGREICH IN DER
VERHANDLUNGSFÜHRUNG
- + ERGEBNISORIENTIERT IN
EINKAUFSPROJEKTEN
- + INKLUSIVE LERNHEFT ZUR
VORBEREITUNG



*Mehr Meer geht nicht:
Direkt am Strand, an
der neuen Maritim
Seebrücke und nur
wenige Schritte in den
charmanten Ortskern.*



Sehr geehrte Damen und Herren,

als Einkäufer 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 2014 bieten wir **speziell für Fachkräfte im Einkauf** den Lehrgang zum Diplomierten Einkaufsexperten (BME)[®] 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 das 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 Ansprechpartner/innen 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

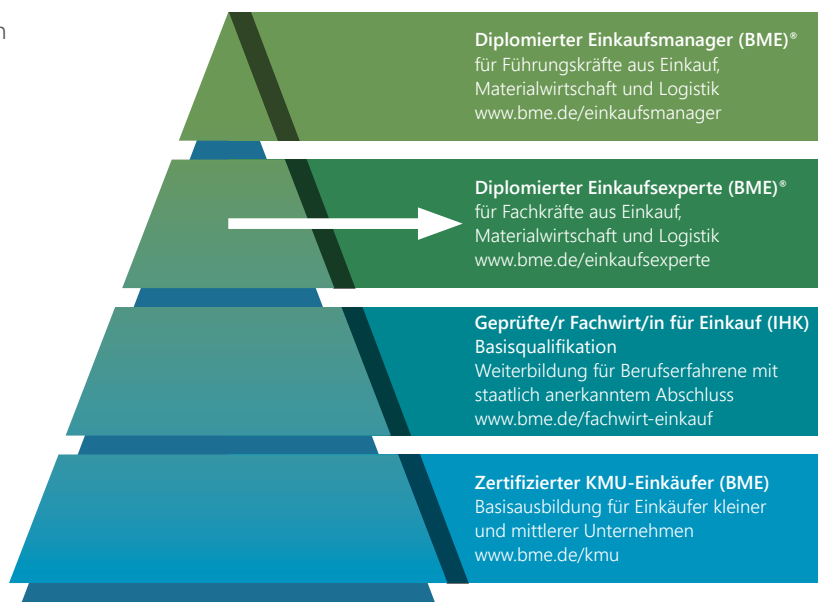
Unsere Lehrgänge sind auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt und enden mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand.

Die Basisausbildung für Einkäufer kleiner und mittlerer Unternehmen bildet der **BME-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

- Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen jeweils direkt im Anschluss an die Camps 1 - 5
- Mündliche Prüfung zu Camp 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 Fachkräfte im Einkauf und macht Sie

- **fit** für die Planung, Steuerung und Verbesserung von Einkaufsprozessen und -aufgaben
- **sicher** in der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- **erfolgreich** bei der Verhandlungsführung auch mit schwierigen Lieferanten
- **durchsetzungsstark** durch strategische Analysen, Methoden und Tools
- **führungsorientiert** in der Teamarbeit von wichtigen Einkaufsprojekten
- **zielorientiert und überzeugend** durch mehr Wissen in Organisation und Strategie

INHALTE

1 BWL-Know-how für den wertorientierten Einkauf & Einkaufspraxis

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

2 Organisation & Strategie

- 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, hybrid: Was ist die richtige Organisationsform?
- E-Solutions im Einkauf
- Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (Order to Pay)
- Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen und Auktionen
- Die Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Lieferantenportal, eCollaboration, Risikomanagement)
- Change Management: die Mitarbeiter mitnehmen inkl. begleitender Fallstudie „Auf dem Weg zum Einkauf 4.0“

3 Modernes Lieferantenmanagement

- Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements in der Praxis
- Lieferantensuche und -auswahl
- Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Lieferantenportfolio und -beziehungen
- Kaufmännische, technische und „weiche“ Faktoren in der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV) und Service Level Agreements (SLA)
- Produkthaftung in der Lieferkette
- Compliance und Umgang mit Lieferantenrisiken

4 Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- & 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 in Produkten und Prozessen
- Bedarfsanforderungen/Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik
- Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung

5 Einkaufscontrolling & Qualitätsmanagement 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 und seine Bedeutung für den Einkauf
- Qualitätssicherung beim Lieferanten
- Lieferantenaudits und -qualifizierung
- Reklamations- und Retourenmanagement

6 Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

- Wirkungsfaktoren des Einkäufers
- Verhandlungsvorbereitung
- Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung
- Strategien des Verkäufers erkennen
- Preisverhandlungen
- Vertragsabschluss
- Rollenspiele zu Verhandlungssituationen

Termin und Ort

6. – 22. August 2027



Maritim Seehotel Timmendorfer Strand
Strandallee 73
23669 Timmendorfer Strand
Tel. 0800 338 4503
E-Mail: info.tim@maritim.de

Lehrgangsgebühr



6.700,- € zzgl. MwSt.

250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis zum 15. Mai 2027

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten

- Lehrgangsmaterialien und Prüfungsgebühren
- Mittagessen, Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke an allen Unterrichtstagen sowie gemeinsames Abendessen an drei Abenden
- Lernheft zur Vorbereitung

ÜBERSICHT MODULBAUSTEINE: DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)[®]

		TAG 1 Anreise & Kick-Off	TAG 2 - 4 BWL-Know-how für den wertorientierten Einkauf & Einkaufspraxis			①	TAG 5 - 6 Organisation & Strategie		②	TAG 7 - 8 Modernes Lieferantenmanagement		③	TAG 9 Team Event	TAG 10 - 11 Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- & Wertanalyse erschließen		④	TAG 12 - 13 Einkaufscontrolling & Qualitätsmanagement in der Supply Chain		⑤	TAG 14 - 15 Ergebnisorientierte Verhandlungsführung		⑥	TAG 16 Teamtage	TAG 17 Mündliche Prüfung + Abschluss- meeting
		Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag						
		06.08.	07.08.	08.08.	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.						
VORMITTAG	8.30 - 10.00 Uhr	Anreise	Das eigene Unternehmen verstehen in Vision und Strategie	Umsetzen der Unternehmensvision in die Einkaufsstrategie	Anwendung der Portfolio-technik in der Einkaufspraxis	Aktuelle und zukünftige Anforderungen an den Einkauf sowie Kernprozesse	Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)	Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements	Qualitätssicherungsvereinbarungen und Service Level Agreements	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert	Kostenanalyse und Kostensenkungspotenziale bei Produkten und Prozessen	Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling	Qualitätsmanagement und seine Bedeutung für den Einkauf	Wirkungsfaktoren des Einkäufers	Preisverhandlungen: Wie erreiche ich x%?	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“	Mündliche Prüfung Camp 6 Verhandlungsführung (30 Minuten pro Kandidat)						
	10.00 - 10.15 Uhr		KAFFEEPAUSE																					
	10.15 - 11.45 Uhr		Die wichtigsten Steuerungsinstrumente: Bilanz, Kostenrechnung, Controlling	Strategischer Einkauf und operative Beschaffung	Einkaufsverhandlung und Ergebnis-sicherung der strategischen Einkaufsarbeit	Im Fokus: Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs	Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen und Auktionen	Effiziente Lieferantensuche und -auswahl	Produkthaftung in der Lieferkette	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Ansatzpunkte für Einsparpotenziale systematisch identifizieren	Bedarfsanforderungen / Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik	Die wichtigsten Kennzahlen und KPIs für den modernen Einkauf	Gruppenübung Qualitätsmerkmale von Produkten / Dienstleistungen	Verhandlungsvorbereitung	Rollenspiele zur Preisverhandlung	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“							
	11.45 - 12.45 Uhr		MITTAGESPAUSE & MITTAGESSEN																					
	12.45 - 14.15 Uhr		Bilanzanalyse als Einkaufertool	Beschaffungsmarktforschung	Rechtliche Aspekte und Vertragsgestaltung	Was ist die richtige Organisationsform für den Einkauf?	Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Portale, eCollaboration, Risikomanagement)	Lieferantenbewertung und -entwicklung	Handeln im Sinne von Compliance und Verhaltenscodices vereinbaren	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)	Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung	Kennzahlen für das unternehmensübergreifende Benchmarking	Qualitätssicherung beim Lieferanten (Audits und Qualifizierung)	Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung	Vertragsabschluss	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“		Abschlussmeeting + Zertifikatsübergabe					
	14.15 - 14.30 Uhr		KAFFEEPAUSE																					
NACHMITTAG	14.30 - 16.00 Uhr	Unternehmensfunktionen im Zusammenspiel	Wichtige Bestandteile der Einkaufsstrategie	Schriftliche Prüfung Camp 1 (45 Minuten)	Fallstudie zur Aufbauorganisation des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Camp 2 (45 Minuten)	Lieferantenportfolio und -beziehungen	Richtiger Umgang mit Lieferantenrisiken	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Gruppenübung zur Preisanalyse	Gruppenübung zur Wertanalyse	Gruppenübung zu Kennzahlen und KPIs im Einkauf	Reklamations- und Retourenmanagement	Gruppenübung zur Gesprächsführung	Rollenspiele zum Vertragsabschluss	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“	Abreise							
	16.00 - 19.00 Uhr	Die neue Rolle des Einkaufs	Warengruppenstrukturierung		Anforderungen an die Ablauforganisation des Einkaufs	Kaufmännische, technische und rechtliche Aspekte	Schriftliche Prüfung Camp 3 (45 Minuten)	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Regressionsanalyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren	Schriftliche Prüfung Camp 4 (30 Minuten)	Erfolgsmessung und Eigenmarketing des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Camp 5 (30 Minuten)	Strategien des Verkäufers erkennen	–	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“									
	19.00 - 20.00 Uhr	Buffet	–	–	–	Gemeinsames Abendessen	–	–	–		–	–	–	–	–	Barbecue								
ABEND	20.00 - 21.30 Uhr	Kick-Off	Workshop: Meine Rolle als Einkäufer und wie sehen mich die anderen?	Nachhaltigkeit als moderne Einkaufsaufgabe		Fallstudie: E-Solutions im Einkauf	Initial Team Event	Workshop: Zusammenarbeit mit Lieferanten – aber wie?	–	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Gruppenübung zur Regressionsanalyse	–	Workshop: Eigenmarketing des Einkaufs – aber wie?	–	Rollenspiele zur Verhandlungsführung	–	Gemeinsamer letzter Abend							

Nach Absprache mit den Teilnehmern können einzelne Module getauscht werden.

ANMELDUNG

BME-KOMPAKT-LEHRGANG

DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)[®]

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn



+49 6196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



Ja, ich melde mich zum Kompakt-Lehrgang
Diplomierter Einkaufsexperte (BME)[®] an:
6. – 22. August 2027
Maritim Seehotel Timmendorfer Strand



Teilnehmer/in

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	E-Mail
Firma	
Branche	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Telefon	



Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift (optional)

Firma	Abteilung
Straße/Postfach	PLZ/Ort

Teilnahmegebühr

**250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung
bis zum 15.05.2027**

6.450,- € statt 6.700,- € 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 die Lehrgangsmaterialien und Prüfungsgebühren, Mittagessen, Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke an allen Unterrichtstagen sowie ein gemeinsames Abendessen an drei Abenden.

Veranstaltungstermin und -ort

6. – 22. August 2027

Maritim Seehotel Timmendorfer Strand
Strandallee 73

23669 Timmendorfer Strand

Tel. 0800 338 4503

E-Mail: info.tim@maritim.de

Im Hotel haben wir für Sie ein Zimmerkontingent reserviert, abrufbar bis zum 12.07.2027. Eine Zimmerreservierung nehmen Sie bitte unter dem Stichwort „BME“ vor. Für etwaige 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 beigelegt.

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.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, abrufbar unter 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.

Bildquelle: Pixabay



bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsexperte