

BME-KOMPAKT-LEHRGANG DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

7. – 23. JUNI 2024

Lenggries/Oberbayern

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



bme.de/kompaaktlehrgang_einkaufsexperte

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

DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

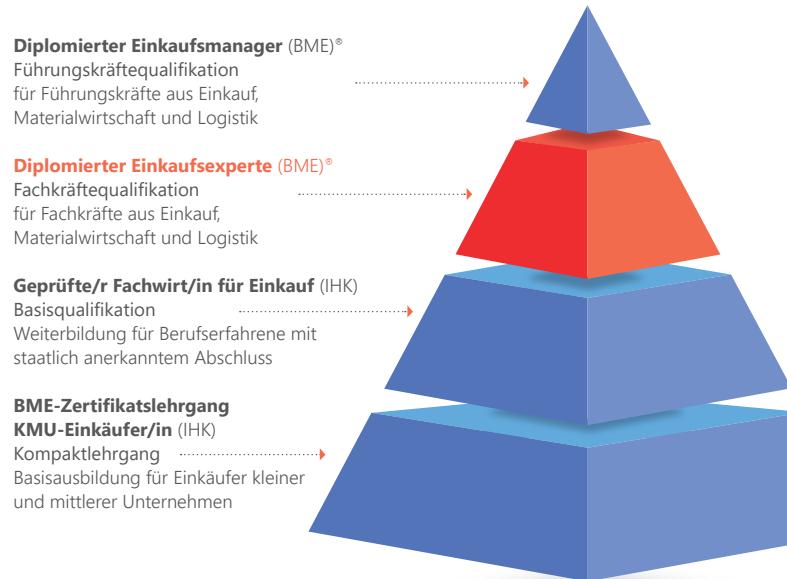
Unsere Lehrgänge sind auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt und enden mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand.

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.



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 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.

KOMPAKT-LEHRGANG

DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)[®]

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, rechtliche 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

7. – 23. Juni 2024



Outdoorhotel Jäger von Fall
Ludwig-Ganghofer-Straße 8
83661 Lenggries-Fall
Telefon: +49 8045 13 421
www.jaeger-von-fall.de

Lehrgangsgebühr

€ 6.700,- € zzgl. MwSt.

250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis zum 29. Februar 2024

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				TAG 5 - 6 Organisation & Strategie		TAG 7 - 8 Modernes Lieferantenmanagement			TAG 9 Team Event		TAG 10 - 11 Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- & Wertanalyse erschließen			TAG 12 - 13 Einkaufscontrolling & Qualitätsmanagement in der Supply Chain			TAG 14 - 15 Ergebnisorientierte Verhandlungsführung			TAG 16 Teamtag		TAG 17 Mündliche Prüfung + Abschluss-meeting	
		Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag		Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag						
		07.06.	08.06.	09.06.	10.06.	11.06.	12.06.	13.06.	14.06.	15.06.	16.06.	17.06.	18.06.	19.06.	20.06.	21.06.	22.06.	23.06.							
V O R M I T T A G	Anreise	8.30 - 10.00 Uhr	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	Qualitäts-sicherungsvereinbarungen und Service Level Agreements	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert	Kostenanalyse und Kosten-senkungspotenziale bei Produkten und Prozessen	Vom Einkaufs-reporting zum Einkaufs-controlling	Qualitäts-management und seine Bedeutung für den Einkauf	Wirkungs-faktoren des Einkäufers	Preisverhand-lungen: Wie erreiche ich x%?	Teamtag „Fit für den Gipfelsturm“					Mündliche Prüfung Camp 6 Verhand-lungsführung (30 Minuten pro Kandidat)			
		10.00 - 10.15 Uhr	KAFFEEPAUSE							☀											☀				
		10.15 - 11.45 Uhr	Die wichtigsten Steuerungs-instrumente: Bilanz, Kosten-rechnung, Controlling	Strategischer Einkauf und operative Beschaffung	Einkaufs-verhandlung und Ergebnis-sicherung der strategischen Einkaufsarbeit	Im Fokus: Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs	Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschrei-bungen und Auktionen	Efficiente Lieferanten-suche und -auswahl	Produkt-haftung in der Lieferkette	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Ansatzpunkte für Einspar-potenziale systematisch identifizieren	Bedarfsanfor-derungen / Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik	Die wichtigsten Kennzahlen und KPIs für den modernen Einkauf	Gruppenübung Qualitäts-merkmale von Produkten / Dienstleis-tungen	Verhandlungs-vorbereitung	Rollenspiele zur Preisver-handlung	Teamtag „Fit für den Gipfelsturm“								
		11.45 - 12.45 Uhr	MITTAGSPAUSE & MITTAGSESSEN							☀										☀	Gemeinsames Mittagessen				
		12.45 - 14.15 Uhr	Bilanzanalyse als Einkäufer tool		Beschaffungs-markt-forschung	Rechtliche Aspekte und Vertrags-gestaltung	Was ist die richtige Organisations-form für den Einkauf?	Digitalisierung des Lieferanten-managements (Portale, eCollaboration, Risiko-management)	Lieferanten-bewertung und -entwicklung	Handeln im Sinne von Compliance und Verhaltens-codices vereinbaren	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)	Wertanalyse im Einkauf und Funktions-kosten-ermittlung	Kennzahlen für das unternehmens-übergreifende Benchmarking	Qualitäts-sicherung beim Lieferanten (Audits und Qualifizierung)	Grundlagen einer optimalen Gesprächs-führung	Vertrags-abschluss	Teamtag „Fit für den Gipfelsturm“							
		14.15 - 14.30 Uhr	KAFFEEPAUSE							☀										☀					
N A C H M I T T A G		14.30 - 16.00 Uhr	Unternehmens-funktionen im Zusammenspiel	Wichtige Bestandteile der Einkaufs-strategie	Schriftliche Prüfung Camp 1 (45 Minuten)	Fallstudie zur Aufbau-organisation des Einkaufs	Fallstudie zur Digitalisierung des Einkaufs	Lieferanten-portfolio und -beziehungen	Richtiger Umgang mit Lieferanten-risiken	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Gruppenübung zur Preisanalyse	Gruppenübung zur Wertanalyse	Gruppenübung zu Kennzahlen und KPIs im Einkauf	Reklamations- und Retouren-management	Gruppenübung zur Gesprächs-führung	Rollenspiele zum Vertrags-abschluss	Teamtag „Fit für den Gipfelsturm“								
		16.00 - 19.00 Uhr	Die neue Rolle des Einkaufs	Waren-gruppen-strukturierung		Anforderungen an die Ablauf-organisation des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Camp 2 (45 Minuten)	Kauf-männische, technische und rechtliche Aspekte	Schriftliche Prüfung Camp 3 (45 Minuten)	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Regressions-analyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren	Schriftliche Prüfung Camp 4 (30 Minuten)	Erfolgs-messung und Eigen-marketing des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Camp 5 (30 Minuten)	Strategien des Verkäufers erkennen			Teamtag „Fit für den Gipfelsturm“			Abreise				
		19.00 - 20.00 Uhr	Buffet	–	–	–	–	Gemeinsames Abendessen	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	Barbecue			
		20.00 - 21.30 Uhr	Workshop: Meine Rolle als Einkäufer und wie sehen mich die anderen?	Nachhaltigkeit als moderne Einkaufsaufgabe	E-Solutions im Einkauf	Initial Team Event	Workshop: Zusammen-arbeit mit Lieferanten – aber wie?			Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Gruppenübung zur Regressions-analyse		Workshop: Eigen-marketing des Einkaufs – aber wie?		Rollenspiele zur Verhandlungs-führung							Gemeinsamer letzter Abend			
		6	Kick-Off																						

Nach Absprache können die einzelnen Modulbausteine auch verlegt werden.

ANMELDUNG



BME-KOMPAKT-LEHRGANG DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

+49 6196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.de

Teilnahmegebühr

**250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung
bis zum 29.02.2024**

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 Teilnahmege-
bühr beinhaltet die Lehrgangsmaterialien und
Prüfungsgebühren, Mittagessen, Kaffeepausen und
Erfrischungsgetränke an allen Unterrichtstagen sowie
ein gemeinsames Abendessen an drei Abenden.

Veranstaltungstermin und -ort

7. – 23. Juni 2024
Outdoorhotel Jäger von Fall
Ludwig-Ganghofer-Straße 8
83661 Lenggries-Fall
Tel.: +49 8045 13 421
E-Mail: info@jaeger-von-fall.de
www.jaeger-von-fall.de

Im Hotel haben wir für Sie ein Zimmerkontingent
reserviert, abrufbar bis zum 24.04.2024. Eine Zimmer-
reservierung nehmen Sie bitte unter dem Stichwort
„BME“ vor. Für etwaige Stornierungen oder Umbu-
chungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

250,- €
Frühbucher-
rabatt bis zum
29.02.2024

Ja, ich melde mich zum Kompakt-Lehrgang
Diplomierter Einkaufsexperte (BME)® an:
7. – 23. Juni 2024
Outdoorhotel Jäger von Fall, Lenggries/Oberbayern

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

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine An-
meldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte
Schreibleiste 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 organi-
satorische, inhaltliche und methodische Änderungen
der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den
Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern.
Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durch-
zuführen. 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 Lehr-
gangsgebühr zurückgestattet. Erfolgt der Rücktritt bis
zu 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn, fällt ein Betrag
von 25 % der Netto-Lehrgangsgebühr an. Bei Ab-
sagen 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. Stornagebühren entstehen nicht, wenn
ein Ersatzteilnehmer in das Vertragsverhältnis eintritt.
Bei Nichterscheinen ohne vorherige Rücktrittserklä-
rung 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.

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.