



CURRICULUM: PROFESSIONELLER IT-EINKAUF

Eine gut aufgestellte IT ist für erfolgreiche Unternehmen die Basis, um im Wettbewerb zu bestehen und zukunftsorientierte Strategien umzusetzen. Sie als Verantwortlicher für den Einkauf von IT-Leistungen tragen damit im Spannungsfeld zwischen Kostendruck, Technologiefortschritt und komplexen Anbieterstrukturen wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Sie sind gefordert, die Qualität der Leistungen und Technologien sicherzustellen, effiziente Partnerschaften auszubauen sowie die Flexibilität und Kostentransparenz in den Prozessen und Projekten zu erhöhen.

Charakterisierend ist außerdem, dass der Bereich Informationstechnologie ständigen Veränderungen unterliegt, so dass insbesondere für Sie als IT-Einkäufer regelmäßiges Lernen und Weiterbilden unerlässlich ist. Das Curriculum „Professioneller IT-Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für einen erfolgreichen IT-Einkauf wesentlich sind: von der Ausschreibung der Leistung und der Auswahl der Dienstleister über den Vertragsschluss bis hin zur erfolgreichen Zusammenarbeit mit Kollegen und externen Partnern.



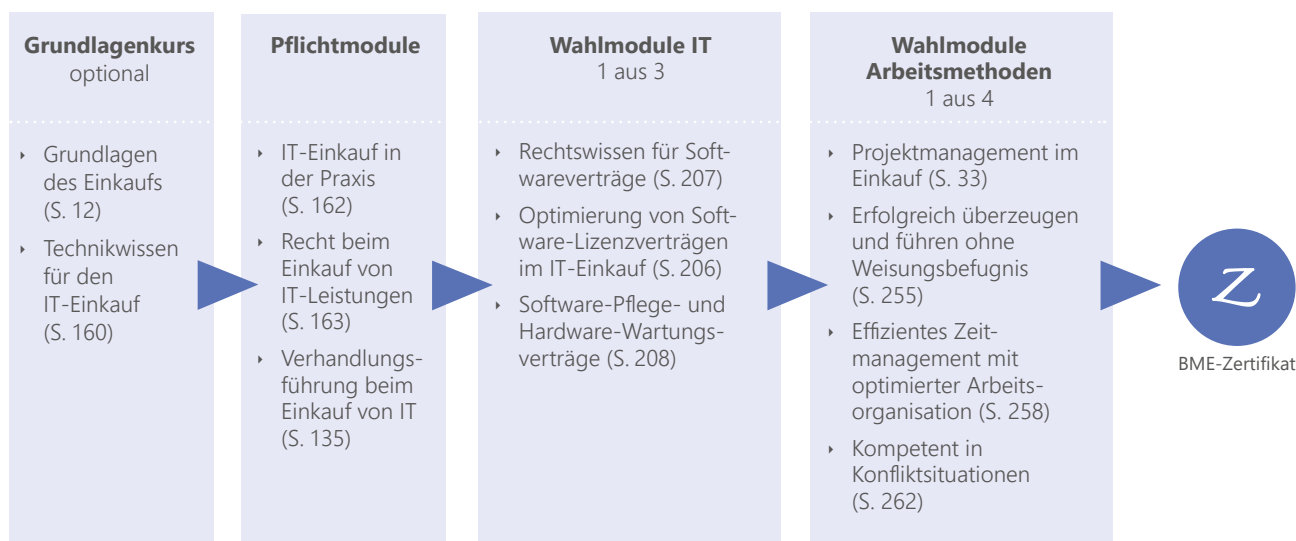
www.bme.de/it-curriculum

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

Um das Zertifikat „Professioneller IT-Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** – je einen Kurs aus den Bereichen IT und Arbeitsmethoden – innerhalb von 18 Monaten durchlaufen. Die Module „Grundlagen des Einkaufs“ und „Technikwissen für den IT-Einkauf“ werden optional angeboten.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen.
- + Sie qualifizieren sich im Software- und Hardware-Einkauf.
- + Sie erhalten Kenntnisse in relevanten Soft-Skill-Bereichen.
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums.



7

Dienstleistungs-/ Indirekter Einkauf

INFORMATIONEN

Genaueres zu **Inhalten, Terminen und Preisen für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter



www.bme.de/it-curriculum



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

%

IHRE ERSPARNIS

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



GRUNDLAGEN DES EINKAUFES

Sie lernen die Basics in Einkauf und Beschaffung sowie deren Ziele, Methoden, Abläufe und betriebswirtschaftlichen Grundlagen kennen. Sowohl das theoretische Wissen als auch die praktische Methode mit Abläufen des operativen und strategischen Einkaufs werden flexibel erörtert.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit der Aufgabenstellung sowie mit Werkzeugen und Methoden des Einkaufs systematisch vertraut machen wollen

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

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



www.bme.de/eks-ein

SEMINARINHALTE

Ziele und Aufgaben des heutigen Einkaufs

- › Funktion und Bedeutung der Beschaffung
- › Erwartungen an den Einkauf – was müssen Einkäufer von heute können?
- › Interne Zusammenarbeit mit Technik, Qualität etc.
- › Zieldreieck des Einkaufs – Kosten, Qualität und Zeit
- › Hebelfunktion des Einkaufs auf den Unternehmensgewinn

Der Beschaffungsprozess – eine Übersicht

- › Ablauf des Beschaffungsprozesses
- › Von der Beschaffungsmarktforschung zum Vertrag
- › Aufgaben im Einkauf

Marktrecherche und Lieferantensuche

- › Welche Infos werden für Entscheidungen benötigt?
- › Einsatz des Internets zur Informationsbeschaffung
- › Übersicht über aktuelle Lieferantenverzeichnisse
- › Lieferantenzulassung – sinnvolle Zulassungskriterien
- › Lieferantenbesuche und Lieferantenaudits

Den richtigen Lieferanten finden

- › Professionell anfragen und ausschreiben
- › Lasten- und Pflichtenhefte
- › Angebote vergleichen
- › Gewichteter Mehrfaktorenvergleich – Durchführung einer Nutzwertanalyse

Operatives Lieferantenmanagement

- › Lieferantenbewertung und Lieferantencontrolling
- › Bewertung der Lieferantenleistung
- › Kennzahlen zur Performancemessung
- › Kennzahlensysteme

Grundzüge des Einkaufsrechts

- › Nomenklatur und Abgrenzung von Vertragstypen (Kaufvertrag, Werkvertrag ...)
- › Welcher Vertrag für welchen Fall?
- › Wesentliche Inhalte eines Vertrags
- › Auswahl an typischen Fallstricken

Die ersten Schritte zur strategischen Beschaffung

- › Werkzeuge für den professionellen Einkauf
- › ABC/XYZ-Analyse – das Basistool richtig einsetzen
- › Mit Lieferanten- und Produktportfolios arbeiten
- › Kosten- und Wertanalyse: Definition, Abgrenzung und Einsatz
- › Prozessanalyse – auf dem Weg zum effizienteren Einkaufen

Richtig verhandeln

- › Grundlagen der Kommunikation bzw. des Verhandels
- › Erfolgsfaktoren des Verhandels
- › Vorbereitung, Planung und Durchführung der Verhandlung
- › Auftreten und Körpersprache
- › Argumentationsaufbau – richtige Verhandlungsstrategien



- + Kompetente und praxisorientierte Vermittlung des Basiswissens im Einkauf
- + Individuelles Eingehen auf Teilnehmerfragen
- + Praxiserfahrener Referent: aus der Praxis für die Praxis



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			€ zzgl. MwSt.	
22. – 23.09.2026	ONLINE		382630928	1.595,-
21. – 22.10.2026	FRANKFURT		352610025	1.595,-
10. – 11.12.2026	MÜNCHEN		352612015	1.595,-
20. – 21.01.2027	ONLINE		382730103	1.595,-
22. – 23.02.2027	HAMBURG		352702003	1.595,-
05. – 06.04.2027	ONLINE		382730401	1.595,-
09. – 10.06.2027	STUTTGART		352706017	1.595,-

PRÄSENZ/ONLINE:

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



TECHNIKWISSEN FÜR DEN IT-EINKAUF

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DER IT



Der IT-Einkauf stellt Einkäufer vor eine besondere Hürde: Fachbegriffe, Abkürzungen und technische Zusammenhänge tauchen in Angebot und Vertrag auf, werden aber selten erklärt. Dieses Seminar vermittelt das technische Hintergrundwissen, das nötig ist, um in Gesprächen mit IT, Fachbereich und Lieferanten den Überblick zu behalten.

Sie lernen, die Sprache der IT zu verstehen, technische Angaben in Angeboten einzuordnen und die typischen Kostentreiber zu erkennen. Sie erfahren außerdem, welche Frage Sie wem stellen – und wo die Zuständigkeiten von IT und Fachbereich beginnen. Das Seminar erklärt Technik konsequent mit Blick darauf, was im Angebot und im Vertrag steht. Das Beschaffungsvorgehen selbst – Ausschreibung, Verhandlung, Lieferantenmanagement – ist nicht Gegenstand des Seminars, sondern der weiteren Seminare des IT-Curriculums (siehe Seite 159).

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger aus den Bereichen IT-, Hardware- und Software-Einkauf sowie Technischer Einkauf, Lizenz- und IT-Management, die sich Grundlagenwissen aneignen möchten, um mit Fachabteilung und externen Lieferanten auf Augenhöhe zu diskutieren. Technische Vorkenntnisse sind ausdrücklich nicht erforderlich.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Gruppenübungen

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp



www.bme.de/bek-tit

SEMINARINHALTE

Fachwissen – der Schlüssel zum Erfolg

- › Das Erfolgsdreieck des Einkäufers
- › Wer weiß was: Fachbereich, IT und Einkauf

Die Basis

- › Wie funktionieren Computer, Software und Netze?
- › Bit, Byte, Mega, Peta: grundlegende Einheiten

Grundlagen der Daten- und Sprachkommunikation

- › Datenleitungen, -verbindungen und -netze
- › Protokolle und Schichtsysteme
- › Aktive und passive Komponenten: Kabel, Switches, Router
- › WLAN, Festnetz, VoIP und Mobilfunk
- › Was im Netz- und Mobilfunkvertrag steht

Die wichtigsten Hardware-Fakten

- › PC, Laptop, Tablet und Thin Client
- › PC-Komponenten, Prozessoren und Memory
- › Server: Blade und Rack, Cluster, Scale-up oder Scale-out
- › Virtualisierung: virtuelle Maschinen und Container
- › Was ein Hardwareangebot wirklich teuer macht

Datenmanagement und -sicherung

- › Speichertechnologie: RAID, NAS, SAN
- › Arten von Daten, Data Warehouse und Data Lake
- › Was den Preis für Backup bestimmt: RPO und RTO

Software-Arten und ihre Besonderheiten

- › Der Software-Lebenszyklus
- › Standard- und Individualsoftware, Open Source
- › Lizenzmodelle und ihre Metriken
- › Kauf oder Miete: Perpetual und Subscription

IT-Organisation

- › Wer sitzt in der IT: Rollen und Zuständigkeiten
- › Plan, Build, Run: Wen spricht man wann an?
- › Invest oder Betrieb: Aus welchem Topf wird gezahlt?

Die großen Anbieter und ihre Standardprodukte

- › Was bei der Auswahl des Anbieters zu beachten ist
- › Marktmacht, Kompatibilität und Abhängigkeit
- › Wenn der Anbieter die Spielregeln ändert
- › Vertriebswege: Hersteller, Distributor, Reseller

Cloud Computing und SaaS

- › IaaS, PaaS und SaaS
- › Konventionell, virtuell, Cloud, Hybrid und Multi-Cloud
- › Kostentreiber und typische Fallen
- › EU Data Act: neue Regeln für den Anbieterwechsel

Sicherheit und Datenschutz

- › Viren, Trojaner, Phishing und Social Engineering
- › Standards nach BSI und ISO
- › Authentifizierungsverfahren
- › Sicherheit in mobilen Netzen und Infrastrukturen

Trends und aktuelle Entwicklungen

- › Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0
- › Künstliche Intelligenz: Was sie kann und was nicht
- › Vom Chatbot zum Agenten
- › Wie KI in bestehende Verträge kommt und was sie kostet
- › EU AI Act und die Checkliste für die KI-Beschaffung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



12. – 13.10.2026
17. – 18.11.2026
08. – 09.03.2027
29. – 30.06.2027
06. – 07.09.2027
24. – 25.11.2027

FRANKFURT
ONLINE
STUTTGART
ONLINE
DÜSSELDORF
ONLINE



352610013
382631114
352703006
382730634
352709002
382731117

1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-

PRÄSENZ/ONLINE:

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



IT-EINKAUF IN DER PRAXIS

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.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 159).



www.bme.de/bek-ite

SEMINARINHALTE

Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen

- › Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- › Prozesskosten senken
- › Umsetzung effizienter Sourcingstrategien
- › Bündelung und Konsolidierung von IT-Lieferanten

Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten

- › Die Einkaufshebel der IT-Branche
- › Preistransparenz erhöhen
- › Einkaufsprojekte erfolgreich steuern
- › Der Beschaffungszyklus

Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor der Beschaffung

- › Mit den richtigen Rahmenbedingungen die Erfolgschancen steigern
- › Was wichtig ist bei der Verhandlungsvorbereitung
- › Ausarbeitung des Ablaufs der Verhandlung

Auswahl von Systemanbietern bzw. Dienstleistern

- › Global- vs. Local-Sourcing
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl und -bewertung
- › Praxistipps

Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis

- › Spezifikation der Anforderungen
- › Festlegung der Bieterliste
- › Ablauf der Ausschreibung

Praxis-Tipps für die Software-Beschaffung

- › Die großen Anbieter
- › Wichtige Vertragsinhalte aus der Praxis
- › Lizenzmodelle und -audits
- › Die Einkaufshebel der Software-Branche

%

Sie sparen 100,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Recht beim Einkauf von IT-Leistungen“ (Seite 163) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

07.10.2026	FRANKFURT	352610010	895,-	PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr
13. – 15.01.2027	ONLINE	382730101	895,-	
05.04.2027	STUTTGART	352704001	895,-	ONLINE: 1. – 3. Tag: 09.30 – 12.00 Uhr
30.08. – 01.09.2027	ONLINE	382730806	895,-	
01.12.2027	DÜSSELDORF	352712002	895,-	



RECHT BEIM EINKAUF VON IT-LEISTUNGEN

Vom Juristen für Kaufleute: Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Beschaffung von IT-Leistungen und lernen ausgewählte Vertragsinhalte kennen. Sie lernen, wie Sie Nutzungsrechte und Lizenzen profitabel einsetzen und Lizenzvereinbarungen und Verträge optimal gestalten. Sie vertiefen Ihr Rechts-Know-how und entwickeln einen sicheren Umgang mit Rechtsformulierungen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion, Ausgabe von Checklisten und Gesetzestexten

SEMINARLEITUNG: RA Karsten Rößner

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 159).



www.bme.de/bek-rec

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen zur Beschaffung von IT-Leistungen

- › Grundlagen des Vertragsabschlusses
- › Einbeziehung AGBs, Kollision von Einkaufs- und Verkaufsbedingungen
- › Vertragstypen

Rechtssicherer Erwerb von Software (Individual- und Standardsoftware)

- › Software + Urheberrecht (rechtliche Grundlagen)
- › EULA und andere Nutzungsbedingungen
- › Open Source Software
- › Regelungspunkte beim Erwerb von Software
- › Aktuelles aus der Rechtsprechung (gebrauchte Software etc.)

Die verschiedenen IT-Verträge

- › Beschaffungs- und Projektverträge
 - Kauf-, Werk-, Dienst-/Dienstleistungsvertrag
- › Erwerb von Hardware und Software (Unterschiede/ Besonderheiten)
- › Wartungs- und Pflegeverträge
- › Aktuelle Service-Providing-Verträge
- › Wie vermeiden Sie juristische Fallstricke?
- › [Praktische Anwendung: IT-Vertragstypen](#)

Fragen der Vertragsgestaltung/-inhalte

- › Welcher Vertragstyp für welchen Anlass?
- › Ausgewählte Vertragsinhalte/notwendige Regelungsinhalte
- › Rechte und Pflichten bei Leistungsstörungen
- › Risikominimierung durch vorausschauende Vertragsgestaltung, insb. in Bezug auf Leistungsstörungen (Projektverzug, Schlecht- oder Nichterfüllung)

Gestaltung von Service Level Agreements

- › Der Aufbau eines typischen SLAs
- › Was tun bei Nicht- oder Schlechterfüllung von SLAs?

IT-Compliance

- › Anforderungen an den IT-Einkauf

Datenschutzrecht

- › Auftragsdatenverarbeitung bei IT-Serviceverträgen
- › Informationssicherheit

Audit

- › Rechtliche Grundlage/Zulässigkeit
- › Rechte und Pflichten der Vertragspartner
- › [Praxistipps](#)

Asset-/Lizenzmanagement und Vertragsüberwachung

- › Warum? Weshalb? – Mindestanforderungen
- › Inhalt/Umfang/Gestaltung eines Asset-/Lizenzmanagements
- › [Praxistipps](#)

%

Sie sparen 100,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „IT-Einkauf in der Praxis“ (Seite 162) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
08.10.2026	FRANKFURT	352610012	895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
02.02.2027	ONLINE	382730204	895,-	
06.04.2027	STUTTGART	352704004	895,-	
02.09.2027	ONLINE	382730902	895,-	
02.12.2027	DÜSSELDORF	352712005	895,-	



VERHANDLUNGSFÜHRUNG BEIM EINKAUF VON IT

Sie lernen, mit den Besonderheiten der Verhandlungsführung in der IT-Branche gewinnbringend umzugehen. Sie lernen außerdem, wie Sie durch eine gezielte Verhandlungsvorbereitung Ihre Verhandlungserfolge steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, die mit dem Einkauf von IT für das eigene Unternehmen befasst sind und die Kenntnisse bei der Verhandlungsführung in diesem Segment entweder aufbauen oder vervollständigen wollen

METHODIK: Kurzvorträge, Austausch, Fallbeispiele, konkrete Verhandlungsübungen

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 159).



www.bme.de/ver-vit

SEMINARINHALTE

Ein „Röntgenbild“ der IT-Branche

- › Die IT-Branche heute und wie man den Überblick behält
- › Information finden und nutzen
- › Die Unterschiede für die Verhandlung: Hardware, Software, Dienstleistung, Wartung, Outsourcing ...
- › Was sind die besonderen Einkaufshebel der IT-Branche?

Verhandlungsspielräume schaffen

- › Kommunikation und Zielsetzung mit der IT
- › Auswahlkompetenz: Wie mache ich den passenden Anbieter aus?
- › Projektkompetenz: Wie steuere ich Beschaffungen erfolgreich?

Vergleichbarkeit schaffen

- › Anfrage versus Ausschreibung: Was führt zum Erfolg?
- › Ausschreibungen fundiert auf- und umsetzen
- › Angebotsanalyse mithilfe der Bewertungsmatrix
- › Weitere fallbezogene Verfahren zur Angebotsanalyse

Vorbereitung ist alles

- › Übergang zu den Verhandlungen
- › Kennzahlen nutzen
- › Rollenverteilung und Verhandlungstaktik
- › Sich innerlich programmieren: „sein“ statt spielen
- › Eigene Hürden überwinden
- › Ziele und Interessen festlegen
- › Profil des Gegenübers

Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer

- › Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern: die 12 wichtigsten Taktiken
- › Die Tricks des Verkaufs durchschauen und für die eigenen Zwecke nutzen
- › Praktisches Üben in Rollenspielen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



08. – 09.12.2026
11. – 12.02.2027
07. – 08.07.2027
07. – 08.10.2027
07. – 08.12.2027

FRANKFURT
ONLINE
STUTTGART
ONLINE
DÜSSELDORF



352612011
382730207
352707008
382731009
352712014

1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-

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



RECHTSWISSEN FÜR SOFTWAREVERTRÄGE

NOTWENDIGE KENNTNISSE FÜR DEN EINKAUF

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen rechtlichen Kenntnisse für eine eigenständige Vertragsgestaltung. Sie erhalten Informationen, die Sie befähigen, eine erfolgreiche rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern softwarebezogener Beschaffungen durchzuführen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die Software oder komplexe IT-Leistungen beschaffen, Mitarbeiter, die für Entwicklungsaufträge mit Softwareelementen verantwortlich sind sowie IT-Leitung und Mitarbeiter von Stabsstellen, die für IT-Leistungen und IT-Projekte zuständig sind.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen, Klauselbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna oder RA Henriette Picot und RA Paulina Jacob



www.bme.de/rec-swv

SEMINARINHALTE

Kenntnis der für den Abschluss von Softwareverträgen wichtigsten Vertragstypen

- › Einordnung durch die Rechtsprechung, Prägung durch Pflichtenheft, Leistungsbeschreibung
- › BGB-System Einzelvertrag, gemischter Vertrag
- › Anwendbares Vertragsrecht bei Auslandsberührung
- › Einfluss von Geschäftsbedingungen

Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten in der Vertragsanbahnungsphase

- › Selbstständiger Beratungsvertrag
- › Beratung bei Verkaufsverhandlungen
- › Einbeziehung von Verhandlungsergebnissen

Rechtsschutz von Softwareprogrammen

- › Patentschutz
- › Urheberrechtsschutz

Schnittstellen zum Arbeitsrecht/Sozialrecht bei Softwareverträgen

- › Arbeitnehmerüberlassung und freie Mitarbeit von IT-Spezialisten
- › Erlaubte/unerlaubte Arbeitnehmerüberlassung
- › Scheinselbstständigkeit
- › Arbeitnehmerähnliches Dienstverhältnis
- › Beispiele für einen Softwareerstellungvertrag
- › Vertragsaufbau
- › Rechtliche Ausrichtung
- › Wichtige Vertragspunkte

Quellcodehinterlegung

- › Sicherungsinteresse
- › Beispiel einer Hinterlegungsvereinbarung (ESCROW)
- › Koordination zwischen Hinterlegungsvereinbarung und Softwarevertrag

Software in der Insolvenz

- › Auswirkungen der Insolvenz auf bestehende Nutzungsrechte
- › Möglichkeiten vertraglicher Absicherung
- › Änderungen im Insolvenzrecht

Rechte bei Störungen der Vertragsabwicklung

- › Verzug
- › Abnahme
- › Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflicht
- › Rechte bei Mängeln
- › Verjährung

Einfluss der AGB-Inhaltskontrolle auf standardisierte Softwarevertragsunterlagen

- › Prüfungsmaßstab
- › Beispiele unzulässiger Klauseln



Wenn Sie sich speziell für (Standard-)Software-Lizenzverträge interessieren, besuchen Sie das Seminar „Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf“ (Seite 206).



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.10.2026
08. – 09.04.2027
28. – 29.10.2027



STUTTGART
FRANKFURT
ONLINE



352610029
352704011
382731029



1.595,-
1.595,-
1.595,-



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



OPTIMIERUNG VON SOFTWARE-LIZENZVERTRÄGEN IM IT-EINKAUF

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN AUS RECHTLICHER SICHT

Der Einkauf von Standardsoftware, insbesondere hochpreisiger ERP-Software, ist aufgrund der unterschiedlichen Lizenzmodelle der Hersteller in rechtlicher und kaufmännischer Sicht komplex und schwierig zu handhaben. In diesem Seminar erhalten Sie Handlungsempfehlungen, um Ihren Softwareeinkauf aus rechtlicher Sicht zu optimieren. Neben der richtigen Herangehensweise erhalten Sie einen Überblick zu den Alternativen SaaS, Gebrauchtssoftware, Open Source Software und Cloud Computing. Sie erlangen Kenntnisse für eine eigenständige wirtschaftliche und rechtliche Bewertung der spezifischen Einkaufssituation für Software, um so eine entsprechende Einkaufsentscheidung vorzubereiten und eine erste rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern durchzuführen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und IT, die für die Softwarebeschaffung zuständig sind und sich über Lizenzmodelle (inkl. alternativer Software-Nutzungsmodelle) sowie Lizenzoptimierung informieren möchten

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Checklisten, Diskussionsrunden

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Martin Braun



www.bme.de/rec-sow

SEMINARINHALTE

Erwerb von Standardsoftware/Rechtliche Grundlagen

- › Grundlagen Vertragsrecht
- › Allgemeine Geschäftsbedingungen
 - Abgrenzung zum Individualvertrag
 - Grundsätze zur Formulierung
 - Risiko unwirksamer AGB
 - Einbeziehung und Kollision von AGB
- › Empfehlungen für Softwareprojekte
- › Vertragsgestaltung
- › Typische Fehler

Cloud Computing

- › Technische Grundlagen und wirtschaftliche Bedeutung
- › Verschiedene Cloud-Szenarien und Einsatzmöglichkeiten
- › Optimales Vertragsmanagement
- › Verfügbarkeit und Datenschutz

SaaS

- › Funktionsweise und Bedeutung
- › Beispiele und Einsatzmöglichkeiten
- › Optimales Vertragsmanagement
- › Verfügbarkeit und Datenschutz

Open-Source-Software

- › Open Source vs. proprietäre Software
- › Einkauf der richtigen OSS-Lösung
- › Lizenzmodelle im Überblick (GPL, BSD, MPL etc.)
- › Rechtsfragen Open Source
 - Urheberrecht
 - Vermeidung „viralen Effekt“
 - Rechtsprechung im Überblick

„Gebrauchte Software“ als Alternative

- › Einsatzfelder für Gebrauchtssoftware und Marktüberblick
- › Haftungsrisiken bei Gebrauchtssoftware: Urheberrecht/ Erschöpfungsgrundsatz
- › Zulässige Konstellationen im Überblick
- › Besonderheiten bei SAP



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

03.12.2026	ONLINE	382631205	895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
03.06.2027	ONLINE	382730604	895,-	
15.11.2027	HAMBURG	352711019	895,-	



SOFTWARE-PFLEGE- UND HARDWARE-WARTUNGSVERTRÄGE FÜR DEN EINKAUF

Jedes Unternehmen unterhält Hardware und Software, auch wenn IT-Dienstleistungen nicht zu seinem Kerngeschäft gehören. Worauf Einkäufer bei der Vergabe von Hardware-Wartung und Software-Pflege an externe IT-Dienstleister (nicht Erwerb von Software oder Hardware) zwingend zu achten haben, vermittelt dieses Seminar. Zudem werden die „IT“-Besonderheiten im Verhältnis zum typischen Vertragsrecht hervorgehoben. Insbesondere die zwingenden datenschutzrechtlichen Aspekte werden besonders beleuchtet.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und IT, die Software-Pflege- und/oder Hardware-Wartungsverträge bei externen Dienstleistern einkaufen.

METHODIK: Fachvortrag im Dialog, Beispielklauseln, Darstellung anhand von Musterverträgen

SEMINARLEITUNG: RA Valentino Halim



www.bme.de/rec-itw

SEMINARINHALTE

Vertragliche Grundlagen

- › Überblick über typische Vertragsgegenstände des IT-Rechts
- › IT-Leistungen und ihre vertragstypologischen Zuordnungen
- › Beratung/Konzeption/Planung

Hardware/Geräteelieferung

- › Software-Pflege
- › Systemvertrag
- › IT- bzw. Software-Projektvertrag
- › Zusatzauftrag während eines Projekts
- › Zusatzleistungen
- › Internet-Verträge

Mängel und Nacherfüllung

- › Hierarchie der Mängel
- › Mangelbegriff und Bagatellgrenze
- › Behandlung von Zusicherung, Garantie und Arglist
- › Überblick über Nacherfüllung bei Kauf- und Werkvertrag
- › Rechte des Verkäufers bei Nichterfüllung
- › Rücktrittsrecht

Software-Pflegeverträge

- › Überblick zu Software-Pflegeverträgen
- › Abgrenzung der Software-Pflege zu anderen Verträgen
- › Umschreibung des Vertragsgegenstandes
- › Verhältnis des Pflegevertrags zum Beschaffungsvertrag

Wichtige Vertragsinhalte eines Software-Pflegevertrags

- › Abstimmung mit bestehenden Softwarekaufverträgen
- › Kostenfreie Gewährleistung vs. kostenpflichtige Pflege-/Wartungsverträge
- › Pflegeleistungen und „Service Level Agreements“
 - Reaktionszeiten, Beseitigungszeiten, Leistungszeit
 - Ausnahmen von den Service Levels/Wartungsfenster
- › Mitwirkung des Kunden

Datenschutzregelungen bei Software-Pflege

- › Anforderungen an eine Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarung (ADV) gemäß § 11 BDSG
 - Wann wird eine solche benötigt?
 - Wie muss sie aussehen?
 - Was passiert bei fehlerhaften oder nicht vorhandenen ADVs?
 - Grundzüge des Datenschutzrechts

Beispiele für Klauseln in Software-Pflegeverträgen

- › Genaue Beschreibung des Vertragsgegenstandes
- › Überlassung von neusten Programmversionen
- › Aktualisierung
- › Reaktionszeiten
- › Hotline

Hardware-Wartung (sonstige Hardware-Verträge im Überblick)

- › Begriff der Hardware
- › Hardware-Kauf
- › Vertragstypologie
- › Vorvertragliche Beratungspflichten
- › Vertragliche Besonderheiten
- › Leistungsstörungen
- › Hardware-Miete
- › Hardware-Leasing
- › Hardware-Wartung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



15.04.2027
23.09.2027



FRANKFURT
ONLINE



352704017
382730923



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

PROJEKTE REALISTISCH PLANEN, SICHER STEUERN UND ERFOLGREICH UMSETZEN

In diesem Seminar erarbeiten Sie ein belastbares Fundament für Projektmanagement im Einkauf – beispielsweise für Beschaffungs-, Ausschreibungs- und Vergabeprojekte sowie für Change- und Innovationsprojekte. Sie lernen, Projekte sauber aufzusetzen, realistisch zu planen und in der Umsetzung sicher zu steuern. Dabei geht es um klare Ziele, transparente Entscheidungen, wirksame Kommunikation und die konsequente Bearbeitung von Risiken und Änderungen. Sie erhalten praxiserprobte Werkzeuge, um Stakeholder aktiv zu managen, Zielkonflikte zwischen Projekt- und Tagesgeschäft aufzulösen und sowohl klassische als auch agile bzw. hybride Vorgehensweisen passend zur Projektsituation einzusetzen.

ZIELGRUPPE: Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, besonders diejenigen, die Beschaffungs-, Ausschreibungs-, Vergabe-, Change- oder Innovations-Projekte im Einkauf verantworten oder darin mitarbeiten

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisnahen Übungen und Praxisbeispielen, Vorlagen und Checklisten

SEMINARLEITUNG: Sven Bogatzki



www.bme.de/met-pro

SEMINARINHALTE

Projektmanagement im Einkauf – praxisnah und realistisch

- › Besonderheiten von Projekten im Einkauf: Zeitdruck, Schnittstellen, Zielkonflikte
- › Rolle des Einkaufs als Projektleiter und Projektpartner
- › Vorgehensmodelle praxisnah: Wasserfall, agil und hybrid – Kriterien für die Auswahl im Einkauf
- › Zielkonflikte Projekt- vs. Tagesgeschäft: priorisieren, entscheiden, durchsetzen

Projektstart mit Struktur

- › Klare Projektziele definieren – einkaufsrelevant und messbar
- › Projektumfang, Verantwortlichkeiten und Rollen festlegen
- › Stakeholder identifizieren und Erwartungen steuern
- › Erstellung eines professionellen Projektauftrags
- › **Decision Log und Action Log für klare Entscheidungen und Verantwortlichkeiten**

Professionelle Projektplanung und -umsetzung

- › Projektplan: Arbeitspakete klar definieren
- › Termin-, Ressourcen- und Budgetplanung
- › Meilensteine, Abhängigkeiten und kritischer Pfad
- › Grundlagen Projektvertrags-Logik für den Projekterfolg

Risiko- und Änderungsmanagement in Projekten

- › Typische Projektrisiken im Einkauf
- › Risiken identifizieren, bewerten und priorisieren
- › Präventive Maßnahmen und Notfallpläne entwickeln
- › Umgang mit Änderungen und neuen Anforderungen
- › **Change Log und Risiko-Board für transparente Steuerung**

Stakeholder-/Shareholdermanagement und Kommunikation im Projekt

- › Erfolgreiche Projektkommunikation intern und extern
- › Effektive Projektmeetings und Entscheidungsformate
- › Zusammenarbeit mit Fachabteilungen, Management und Lieferanten
- › Führen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis
- › Konfliktmanagement in Projekten
- › **Stakeholder-Map inkl. Maßnahmen- und Kommunikationsplan**

Controlling, Steuerung und Abschluss von Projekten

- › Fortschrittskontrolle und Statusberichte
- › Kennzahlen und Steuerungsinstrumente für Einkaufsprojekte
- › Abweichungen erkennen und gezielt gegensteuern
- › Eskalationsmanagement: Wann und wie eingreifen?
- › Der Projektabschluss: Feedback und Bericht



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



- + Sie managen Einkaufsprojekte systematisch und zielgerichtet
- + Sie reduzieren Projektlaufzeiten, Reibungsverluste und Risiken
- + Sie verbessern Transparenz, Steuerbarkeit und Ergebnissicherheit
- + Sie setzen bewährte Tools, Templates und Checklisten direkt ein



12. – 13.11.2026
10. – 11.03.2027
31.05. – 01.06.2027
25. – 26.08.2027
08. – 09.12.2027

FRANKFURT
NÜRNBERG
ONLINE
HAMBURG
FRANKFURT



352611016
352703010
382730504
352708001
352712016

1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-

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



ERFOLGREICH ÜBERZEUGEN UND FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie auch ohne Vorgesetztenfunktion und ohne disziplinarische Weisungsbefugnis erfolgreich handeln und führen. Die Biostruktur-Analyse zeigt Ihnen Ihre persönlichen Stärken, aber auch Begrenzungen. So stärken Sie Ihre Überzeugungskraft und erhöhen Ihre Akzeptanz im Team. Sie erhalten konkrete Werkzeuge für erfolgreiches Handeln, erkennen Ihre Möglichkeiten zur Moderation und Koordination Ihrer Kollegen und üben, Gespräche zielgerichtet zu führen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte sowie Projektverantwortliche aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die in ihren Arbeitsprozessen auf die Zusammenarbeit und Unterstützung anderer angewiesen sind und diese führen und motivieren wollen, ohne disziplinarische Entscheidungsbefugnis zu haben

METHODIK: Impulsreferate, Diskussion, Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen mit Videofeedback, Einsatz des STRUCTOGRAM®-Konzeptes (Biostruktur-Analyse)

SEMINARLEITUNG: Matthias Walz, Lizenziertes STRUCTOGRAM®-Trainer



www.bme.de/met-eow

SEMINARINHALTE

Hintergrund: Führung innerhalb flacher Hierarchien

- › Führung in flachen Hierarchien
- › Macht im Unternehmen: Machtstrukturen erkennen und nutzen
- › Hierarchische Macht oder natürliche Autorität?
- › Führung mit versus Führung ohne Weisungsbefugnis

Ermitteln persönlicher Stärken und Begrenzungen

- › Das STRUCTOGRAM®-Konzept von Rolf. W. Schirm
- › Individuelle Analyse
- › Video-Fallbeispiele/Analyse von Gesprächspartnern
- › Nutzen eigener Möglichkeiten
- › Optimalen Zugang zum anderen finden
- › Entwickeln einer situationsbezogenen Verhaltens-Matrix
- › Warum Sie authentisch bleiben sollten
- › Exkurs: (andere) Modelle der Persönlichkeit

Ihre Rolle und die der anderen

- › Definition der eigenen Rolle
- › Rollenverständnis der anderen
- › Abgrenzen ohne abzuheben
- › Kompetenter Umgang mit unklaren Machtverhältnissen

Richtige Kommunikation als Schlüssel

- › Die passende Gesprächsform: 4-Augen-Gespräch, Meeting oder doch lieber schriftlich?
- › Gemeinsame Sprache aller Beteiligten wählen
- › Sach- und Beziehungsaspekt in der Kommunikation
- › Sprache und Körpersprache
- › Eigen- und Fremdbild
- › Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- › Argumentation mit Nutzeninhalten
- › Sich durchsetzen, ohne andere zu verletzen bzw. zurückzusetzen
- › Ziele klar formulieren und „Mitsreiter“ gewinnen

Führungsinstrumente: Wie Sie andere leiten, ohne selbst über formale Macht zu verfügen

- › Interessenslagen berücksichtigen
- › Akzeptanz schaffen und Unterschiede wertschätzen
- › Zustimmung und Engagement: So können Sie auf Ihre Kollegen zählen
- › Wie Sie Entscheidungen vorantreiben
- › Ziele vereinbaren und Aufgaben delegieren
- › Regeln und Werte etablieren
- › Beziehungsmanagement: wertvolle Netzwerke knüpfen

Wirksame Strategien zur effizienten und kollegialen Teamarbeit

- › Team-Dynamiken erkennen und beeinflussen
- › Rangdynamik in Teams
- › Strategie, Beobachter, Umsetzer: Möglichkeiten der Motivation für verschiedene „Typen“
- › Motivieren Sie andere zur Zusammenarbeit
- › Projekte: Wie Sie erreichen, dass sich alle gleichermaßen engagieren
- › Wie Ihre Vorschläge akzeptiert und umgesetzt werden
- › Feedback in der kollegialen Zusammenarbeit

Souveräner Umgang mit Widerständen

- › Widerstände vorhersehen bzw. frühzeitig erkennen
- › Verschiedene Sichtweisen – schädlich oder nützlich?
- › Steuerung und Interventionsmöglichkeiten
- › Gruppendynamische Prozesse
- › Techniken der Konfliktmoderation
- › Machtspiele identifizieren und entkräften



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



16. – 17.11.2026
23. – 24.02.2027
29. – 30.06.2027
19. – 20.10.2027



FRANKFURT
HAMBURG
DÜSSELDORF
MÜNCHEN



352611020
352702005
352706034
352710017



1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:
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



EFFIZIENTES ZEITMANAGEMENT MIT OPTIMierter ARBEITSORGANISATION

MEHR ZEIT FÜR WICHTIGES!

Sie erfahren, wie Ihnen ein konsequentes Zeitmanagement hilft, die zur Verfügung stehende Zeit mit Zielen zu nutzen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Sie lernen Methoden, Techniken und Instrumente des Zeitmanagements kennen, um mehr Zeitsouveränität zu genießen. Damit beherrschen Sie die eigene Zeit und Arbeit und sind weniger fremdgesteuert. Sie erfahren die Grundlagen einer effektiven Arbeitsorganisation und wie Sie diese Arbeitstechniken zielgerichtet an Ihrem Arbeitsplatz anwenden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Projektmanagement, die neue Erkenntnisse über die optimale Zeiteinteilung gewinnen wollen und die eigene Zeit und Arbeit beherrschen möchten, anstatt sich von ihnen beherrschen zu lassen. Angesprochen sind auch alle, die ihren Arbeitsalltag nicht von E-Mail-Flut und Zeitdiebstahl bestimmen lassen möchten.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexionen, Filmbeispiele, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/met-szm

SEMINARINHALTE

Zeit- und Arbeitsanalyse

- › Was für ein Zeit- und Arbeitstyp bin ich?
- › Der Block- oder Mosaiktyp
- › Wie gehe ich mit meiner individuellen Zeit um?

Umfassende Zielplanung

- › Was will ich in welcher Zeit erreichen?
- › Zeit-Zielplanung, eigene Ziele, fremde Ziele
- › Für wen mache ich was?
- › Ein Leben – ein Ziel – ein Zielplanbuch
- › ALPEN- und SMART-Methoden
- › Erarbeitung eines persönlichen Zeitplans
- › Die häufigsten persönlichen Zeitdiebe

Zeitmanagement

- › Die 5 Stufen des Zeitmanagements
- › Zeitplanung ist Zeitgewinn

Planen ist einfach, denn jeder Tag hat nur 24 Stunden

- › Jahresplanung
- › Monatsplanung
- › Wochenplanung
- › Tagesplanung
- › Umgang mit Planungsstörungen

Prioritätenmanagement

- › ABC-Aufgaben-Analysen
- › Wichtig, dringend oder beides?
- › Entscheidungen treffen
- › Ratio versus Emotion
- › Das Adenauerkreuz und andere Entscheidungshilfen
- › Das Eisenhower-Quadrat

Aufgabenmanagement

- › Aufgabenlisten
- › Zettelwirtschaft oder Aufgabenplanung?
- › Wie viele Aufgaben sind normal?

Terminplanung

- › Termine richtig vereinbaren
- › Terminvor- und -nachbereitung
- › Kalenderführung
- › Warum habe ich mehr Termine als Zeit?
- › „Nein“ sagen lernen und konsequent einsetzen

Arbeitsorganisation

- › Die persönliche Ablauforganisation
- › Protokolle und Produktivitätsanalyse
- › Effektive Büroorganisation
- › An und auf Ihrem Schreibtisch fängt es an ...
- › Sinnvolle Ablagesysteme
- › Outlook & Co.
- › Die E-Mail-Flut stoppen
- › Das Pareto-Prinzip

Effiziente Besprechungen und Konferenzen

- › Besprechungsplanung
- › Besprechungsdurchführung
- › Einladung, Agenda, Protokoll, Umsetzung

Für Arbeitsnomaden und Perfektionisten

- › Mein Mini-Büro, überall und zu jeder Zeit
- › Die richtigen Hilfsmittel für die effektive Arbeitsorganisation



- + Sofortige Zeitsouveränität!
- + Organisationstipps, die sofort umsetzbar sind!
- + Effizienzsteigerung durch Checklisten und ausgeklügelte Systeme!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



28. – 29.09.2026
18. – 19.02.2027
28. – 29.09.2027



DÜSSELDORF
ONLINE
KÖLN



352609027
382730210
352709020



zzgl.
MWSt.

1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



KOMPETENT IN KONFLIKTSITUATIONEN

KONFLIKTTTRAINING FÜR SCHWIERIGE SITUATIONEN IM ARBEITSALLTAG UND IN VERHANDLUNGEN

Das Arbeitsumfeld im Einkauf birgt vielerlei Konflikte. Eine Verhandlung setzt einen Konflikt voraus, denn sonst müsste gar nicht verhandelt werden. Egal ob bei Reklamationsbearbeitungen, Besprechungen mit den Fachabteilungen, Gesprächen mit Vorgesetzten oder Mitarbeitern und in Verhandlungen – Konflikte sind allgegenwärtig. Dieses Seminar zeigt Ihnen Wege auf, mit diesen Konflikten konstruktiv umzugehen, zu Lösungen zu gelangen und nicht selbst beschädigt zu werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Projektmanagement, die in der Kommunikation und in Verhandlungen Konflikte kompetent und sicher lösen wollen

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Selbstreflexionen

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/met-ks1

SEMINARINHALTE

Konflikttheorie und Konfliktverhalten

- › Was ist ein Konflikt?
- › Wie entsteht ein Konflikt?
- › Die Macht der Erwartungshaltung
- › Sachkonflikte
- › Beziehungskonflikte
- › Heiße oder kalte Konflikte?
- › Die Konflikt-Eskalationsstufen
- › Instrumente der Konfliktbearbeitung und deren Grenzen

Konflikte und Emotionen

- › Wie Emotionen Menschen beeinflussen
- › Gefühle entscheiden über unsere Wahrnehmung
- › Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft
- › Was für ein Konflikttyp bin ich selbst?

Konflikt-Roadmap

- › Grafische Beurteilung von eigenen und fremden Interessen
- › Erkennen von Strukturen und „Hintermännern“ in einem Konflikt
- › Konflikt-Roadmap-Übung

Konflikte in Verhandlungen

- › Erkennen der Konflikt-Strategie des Verhandlungsgegenübers
- › Der Konflikt ist in der Verhandlung notwendig
- › Was tun, wenn in Verhandlungen Konflikte sehr persönlich werden und die Gegenseite aggressiv ist?
- › Wie wird der Konflikt in einer Verhandlung konstruktiv gesteuert?

Konflikte im Team

- › Selbstorganisation und Selbstverantwortung versus Konfliktbearbeitung
- › Welche Konfliktsignale gibt es?
- › Wie ticken die einzelnen Konfliktparteien?
- › Gibt es im Team/Unternehmen eine Konfliktkultur?



- + Sie kennen Tools, um Konfliktgespräche konstruktiv zu führen!
- + Sie lernen, sich in Verhandlungen auf mögliche Konflikte einzustellen und diese zu steuern!
- + Sie positionieren sich intern als Konfliktmoderator und stärken Ihre Persönlichkeit!
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Seminarleiter



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



06. – 07.10.2026
26. – 27.04.2027
14. – 15.10.2027



HANNOVER
LEIPZIG
STUTTGART



352610007
352704025
352710014



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:

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