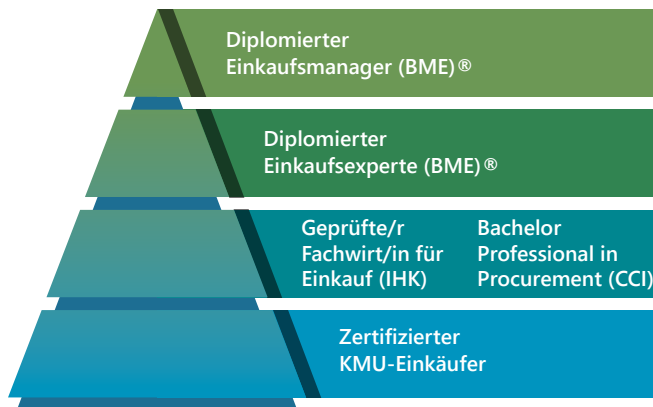


DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

Als Fach- oder Führungskraft im Einkauf werden Sie im Job stark beansprucht – da bleibt im Arbeitsalltag oft wenig Zeit, sein Fachwissen durch Weiterbildung aufzufrischen.

Umso wichtiger ist es, die richtige Weiterbildung abhängig von Vorkenntnissen, Wissensstand und persönlichen Zielen auszuwählen. Aus diesem Grund bietet der BME maßgeschneiderte Lehrgänge für die unterschiedlichsten Zielgruppen an, vom Einkäufer in kleinen Unternehmen bis hin zur langjährigen Führungskraft aus dem höheren Management.

Die BME-Lehrgangspyramide



ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

Die Basisausbildung stellt unser Lehrgang *Zertifizierter KMU-Einkäufer* dar, der sich speziell an Mitarbeiter kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) richtet. In diesem Lehrgang erwerben Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Mehr Infos auf den Seiten 42-43.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)/BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

Die zweite Stufe der BME-Lehrgangspyramide ist die Weiterbildung *Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)*. Dieser anwendungsbezogene und praxisorientierte Lehrgang wurde konzipiert für Fachkräfte im Einkauf, die bereits Erfahrungen gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen möchten. Mit diesem Abschluss erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsweiterbildung mit einem staatlich anerkannten Abschluss. Diesen Lehrgang bieten wir sowohl als Präsenz- als auch als Online-Lehrgang an. Geprüfte Fachwirte für Einkauf (IHK) haben beim Erwerb des AdA-Scheins gemäß Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) Anrecht auf Erlass des schriftlichen Prüfungsteils. Mehr Infos auf den Seiten 44-47.

DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

Die ideale Ergänzung zum Lehrgang *Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)* ist der international anerkannte Lehrgang *Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®*, die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden für Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik. Der Lehrgang gliedert sich in sechs Camps und kann entweder modulweise oder als Kompakt-Lehrgang besucht werden. Mehr Infos auf den Seiten 48-49.

DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

Mit dem Lehrgang *Diplomierter Einkaufsmanager (BME)®* finden Führungskräfte im Einkauf eine adäquate Qualifizierung. Gerade im Hinblick auf aktuelle Themen wie Führung im internationalen Wettbewerb, Wertbeitrag des Einkaufs und Risikomanagement im Global Sourcing behandelt der Lehrgang die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Herausforderungen aus der Führungsperspektive. Auch dieser Lehrgang kann modulweise oder als zusammenhängender Kompakt-Lehrgang besucht werden. Mehr Infos auf den Seiten 50-51.

WEITERE LEHRGÄNGE FÜR DEN EINKAUF

Ergänzend zu den oben genannten Lehrgängen bietet der BME mit den bewährten Zertifikatslehrgängen **Verhandlungsführung für Einkäufer (Seite 37)**, **Data Analyst Procurement (Seite 38-39)**, **KI-Manager im Einkauf (Seite 40-41)** sowie dem neuen Lehrgang **Führungskraft (Seite 52)** vier weitere Qualifizierungsangebote an. Sie vermitteln Einkäuferinnen und Einkäufer unverzichtbare Kompetenzen in den Bereichen Data Analytics, Künstliche Intelligenz, Verhandlungsführung und Führung.

Gerne beraten wir Sie persönlich, welcher Lehrgang die richtige Wahl für Sie und Ihr Team ist. Rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail!

HABEN SIE FRAGEN?



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



Gerne helfen wir bei der Realisierung Ihrer Weiterbildung und beraten Sie zu zahlreichen Förderungsmöglichkeiten. Mehr Informationen finden Sie auf Seite 53.

ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

DIE BASISQUALIFIKATION FÜR DEN EINKAUF IN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

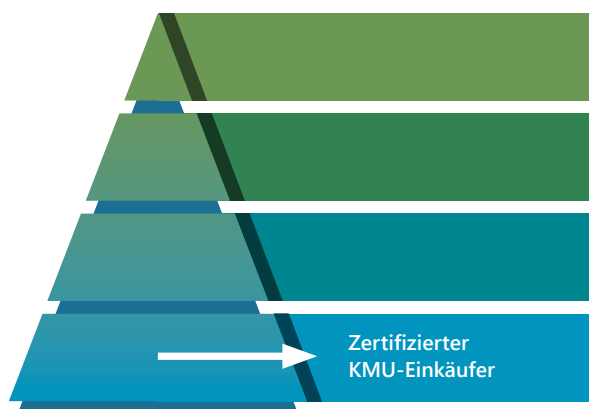
Der Einkauf nimmt eine Schlüsselstellung im Unternehmen ein, da er entscheidenden und direkten Einfluss auf den Unternehmenserfolg hat. Gerade in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) fällt es wegen fehlender Zeit und Weiterbildungsbudgets oft schwer, die Strategien und Potenziale des modernen Einkaufs umzusetzen.

Dieser speziell für Einkäufer und Einkäuferinnen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) entwickelte fünftägige Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Einkaufsprozess aus. Sie erwerben im Lehrgang die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Im Anschluss an den Lehrgang sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt in die Praxis umzusetzen.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang „Zertifizierter KMU-Einkäufer“ richtet sich speziell an Einkäufer und Einkäuferinnen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), die ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben vertiefen möchten.



www.bme.de/kmu



INHALTE

ZIELE UND AUFGABEN DES MODERNEN EINKAUFES

- › Funktion und Bedeutung für das Unternehmen
- › Erwartungen an den modernen KMU-Einkauf
- › Der Beschaffungsprozess im Überblick

AUSGANGSLAGE ERFASSEN

- › Bedarfsanalyse
- › Bedarfs- und Kostenkonkretisierung zur zielgerichteten Einkaufsaktivität
- › Beschaffungsmarktanalyse, -beobachtung und -prognose
- › Analyse der Lieferketten
- › Risiken im KMU-Einkauf – bezogen auf Länder, Branchen und rechtliche Fragestellungen

KMU-EINKAUFSTRATEGIE AUS UNTERNEHMENSSTRATEGIE ABLEITEN UND DEFINIEREN

- › Geeignete Beschaffungs- und Verhandlungsstrategien für den KMU-Einkauf
- › Erstellung und Vereinbarung von Verhaltensrichtlinien mit internen und externen Partnern des KMU-Einkaufs

FESTLEGUNG VON MASSNAHMEN

- › Bewertung von Einkaufsobjekten (Produkte, Dienstleistungen)
- › Bewertung der Lieferanten und Dienstleister
- › Risikobasierte Maßnahmenkataloge
- › Internes Schnittstellenmanagement mit anderen Funktionsbereichen

REALISIERUNG VON MASSNAHMEN

- › Verpflichtung der Lieferanten und Dienstleister
- › Interne und externe Selbstbewertung des KMU-Einkaufs
- › Unterstützungsmaßnahmen
- › Audits und Verbesserungsvorschläge

ERFOLGSMESSUNG UND BERICHTSWESEN

- › Kennzahlen und Indikatoren des erfolgreichen KMU-Einkaufs
- › Effiziente Berichterstattung und Eigenmarketing des KMU-Einkaufs



- + Maßgeschneiderte Inhalte für Einkäufer kleiner und mittlerer Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

Ihre Anmeldung sollte möglichst bis 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn eingegangen sein.

DAUER

5 Tage inkl. Zertifikatsprüfung

TERMINE/ORTE

12. – 16. Oktober 2026 | Nürnberg
23. – 27. November 2026 | Dortmund/Online*
30. November – 4. Dezember 2026 | Karlsruhe
12. – 16. April 2027 | Dortmund/Online*
29. November – 3. Dezember 2027 | Dortmund/Online*

* Am Lehrgang in Dortmund können Sie wahlweise in Präsenz oder online teilnehmen!

TEILNAHMEGEBÜHR

1.730,- EUR (in Frankfurt am Main und Karlsruhe zzgl. MwSt., in Dortmund und Nürnberg MwSt.-befreit)

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel, die Zertifikatsprüfung sowie Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke. Darüber hinaus beinhaltet die Teilnahmegebühr keine Verpflegung.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK) – PRÄSENZ

BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

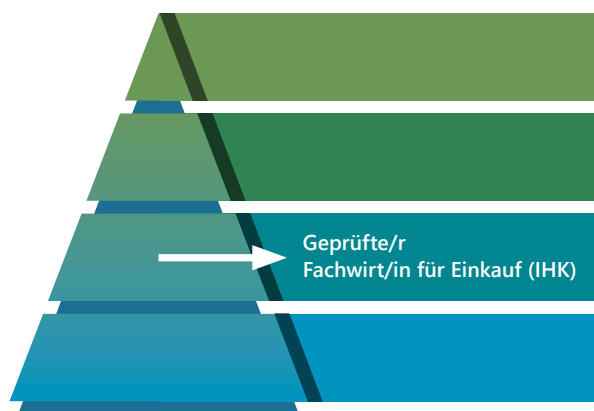
Dieser Präsenzlehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf heute zählt – entlang realer betrieblicher Prozesse.

Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Mit dem Titel „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erwerben Sie einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor – ein starkes Fundament für Ihre Karriere im Einkauf.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch, Erarbeitung von Inhalten im Selbststudium

 www.bme.de/fachwirt-einkauf



MODUL 1 (4 TAGE):

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2 (3 TAGE):

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3 (3 TAGE):

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6 (3 TAGE):

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7 (3 TAGE):

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

OPTIONALES MODUL (3 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung

MODUL 8 (3 TAGE):

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Dorith Rödiger
Senior Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roedig@bme.de



	ESSEN 332700510	HANNOVER 332700520
Modul 1	22.02. – 25.02.2027	15.02. – 18.02.2027
Modul 2	11.03. – 13.03.2027	18.03. – 20.03.2027
Modul 3	22.04. – 24.04.2027	15.04. – 17.04.2027
Modul 4	10.05. – 12.05.2027	03.05. – 05.05.2027
Modul 5	10.06. – 12.06.2027	03.06. – 05.06.2027
Modul 6	08.07. – 10.07.2027	01.07. – 03.07.2027
Modul 7	02.09. – 04.09.2027	26.08. – 28.08.2027
Prüfungsvorbereitung (optional)	23.09. – 25.09.2027	27.09. – 29.09.2027
Schriftliche IHK-Prüfung	26.10. – 27.10.2027	26.10. – 27.10.2027
Modul 8	11.11. – 13.11.2027	25.11. – 27.11.2027

Änderungen vorbehalten

Mündliche Prüfungen finden i.d.R. frühestens zwei Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Die Termine der optionalen Online-Grundlagenmodule finden Sie auf unserer Webseite.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt dem Teilnehmer bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der IHK erhoben, bei der Sie Ihre Prüfung ablegen.

UNTERRICHTSZEITEN



Täglich: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:

Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie kostenlos und unverbindlich an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Lehrgangsmodule 1-8:

3.395,- EUR (MwSt.-befreit), inkl. umfassender digitaler Schulungsunterlagen (ohne optionale Prüfungsvorbereitung)

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung (optional):

1.295,- EUR (MwSt.-befreit)

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Fördermöglichkeiten:

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gibt es neben der Förderung durch den Arbeitgeber je nach Bundesland zahlreiche weitere Fördermöglichkeiten.

Sprechen Sie uns gerne an oder informieren Sie sich unter www.bme.de/foerderung.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK) – ONLINE

BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

Dieser Online-Lehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf heute zählt – entlang realer betrieblicher Prozesse.

Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

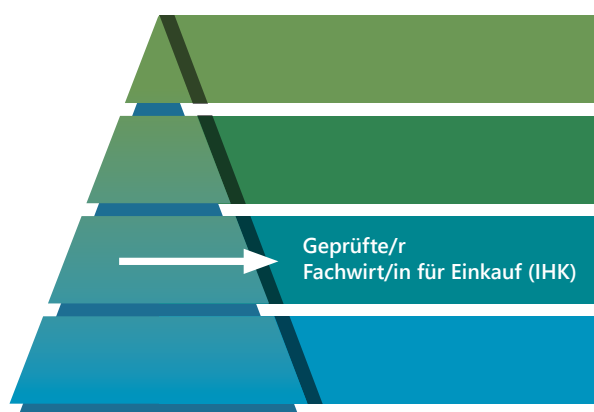
Mit dem Titel „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erwerben Sie einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor – ein starkes Fundament für Ihre Karriere im Einkauf.

Mit Ausnahme des abschließenden dreitägigen Repetitoriums findet der Lehrgang vollständig online statt.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch, Erarbeitung von Inhalten im Selbststudium sowie freiwillige Sprechstunden



www.bme.de/fachwirt-einkauf



MODUL 1:

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2:

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3:

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4:

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5:

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6:

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7:

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

REPETITORIUM (3 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung

MODUL 8:

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHR ANSPRECHPARTNER

Sven Czeatzka
Fachreferent Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-280
E-Mail: sven.czeatzka@bme.de

**Modul 1**

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

Mittwoch, 17.02.2027
 Montag, 22.02.2027
 Mittwoch, 24.02.2027
 Montag, 01.03.2027
 Mittwoch, 03.03.2027
 Montag, 08.03.2027
 Mittwoch, 10.03.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

**Modul 2**

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

Montag, 15.03.2027
 Mittwoch, 17.03.2027
 Montag, 22.03.2027
 Mittwoch, 24.03.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Module 1-2:
 Montag, 05.04.2027, 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 3**

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

Mittwoch, 07.04.2027
 Montag, 12.04.2027
 Montag, 19.04.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Modul 4

Einkaufsprozesse vorbereiten

Mittwoch, 21.04.2027
 Montag, 26.04.2027
 Mittwoch, 28.04.2027
 Montag, 03.05.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

**Modul 5**

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

Montag, 31.05.2027
 Mittwoch, 02.06.2027
 Montag, 07.06.2027
 Mittwoch, 09.06.2027
 Montag, 14.06.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Module 3-5:
 Mittwoch, 30.06.2027, 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 6**

Einkaufscontrolling durchführen

Mittwoch, 16.06.2027
 Montag, 21.06.2027
 Mittwoch, 23.06.2027
 Montag, 28.06.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Modul 7

Führung und Zusammenarbeit

Mittwoch, 01.09.2027
 Montag, 06.09.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

**Repetitorium**

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

27. – 29.09.2027
 jeweils von 08.30 – 16.30 Uhr
 Das Repetitorium ist obligatorisch und findet als Präsenzveranstaltung in Frankfurt am Main statt.

**Modul 8**

Kommunikation und Präsentation (Vorbereitung auf die mündliche Prüfung)

Montag, 08.11.2027
 Mittwoch, 10.11.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Bundeseinheitlicher IHK-Prüfungstermin: 26. – 27.10.2027

Änderungen vorbehalten

Mündliche Prüfungen finden i.d.R. frühestens zwei Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Zur Vorbereitung auf die mündliche Prüfung bieten wir Ihnen außerdem einen Online-Info-Abend am 30.06.2027 an.

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt dem Teilnehmer bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der IHK erhoben, bei der Sie Ihre Prüfung ablegen.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Lehrgangsmodule 1-8 inklusive dreitägigem Repetitorium zur Prüfungsvorbereitung:

4.690,- EUR (MwSt.-befreit)

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:

124 Online-Unterrichtseinheiten, drei Vollzeittage in Präsenzform (Repetitorium), umfassende digitale Schulungsunterlagen sowie Zwischentests zur Selbstkontrolle

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Fördermöglichkeiten:

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gibt es neben der Förderung durch den Arbeitgeber je nach Bundesland zahlreiche weitere Fördermöglichkeiten.

Sprechen Sie uns gerne an oder informieren Sie sich unter www.bme.de/foerderung.**ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:**Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie **kostenlos** und **unverbindlich** an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite.

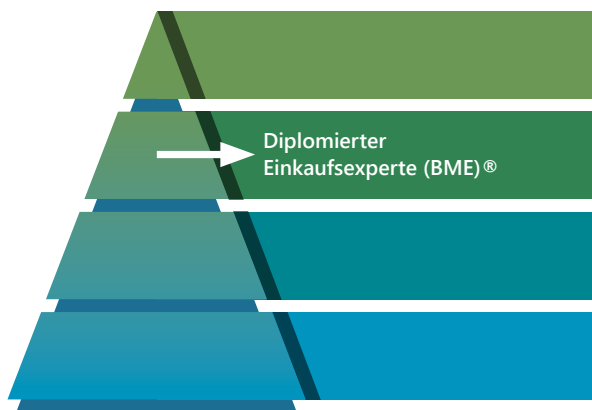
DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

CERTIFIED PROCUREMENT EXPERT (BME)

Um den stetig steigenden Herausforderungen und Gestaltungsmöglichkeiten in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik gerecht zu werden, ist eine fundierte Qualifikation und Expertise in diesem Bereich unerlässlich. Aufbauend auf der IHK-Weiterbildung Fachwirt/in für Einkauf ist dieser Zertifikatslehrgang mit internationaler Anerkennung die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden. Der Lehrgang ist in insgesamt sechs inhaltlich abgestimmte zwei- bis dreitägige Unterrichtsmodulen gegliedert und beinhaltet die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Expertenfragestellungen.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit wirtschaftswissenschaftlichem Uni-/FH-Abschluss sowie Quereinsteiger mit technischer oder ingenieurwissenschaftlicher Ausbildung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Geprüfte Fachwirte für Einkauf (IHK) dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 www.bme.de/einkaufsexperte



OPTIONALES BASICCAMP (2 TAGE):

Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training)

- › Der Einkaufsprozess von A bis Z
- › Einkaufspolitik und Einkaufsmarketing
- › Einkaufsorganisation und -strategien
- › Beschaffungsmarktforschung (BMF)
- › Einkaufsvorbereitung und -abwicklung
- › Preis-, Wert- und Make-or-Buy-Analyse
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgrundlagen

EXPERTENCAMP 1 (2 TAGE):

BWL-Know-how & Einkaufspraxis

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

EXPERTENCAMP 2 (2 TAGE):

Strategie & Organisation

- › 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 oder hybrid: Was ist die richtige Organisationsform?
- › E-Solutions im Einkauf

- › Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)
- › Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen, Auktionen
- › Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Portal, eCollaboration, Risikomanagement)
- › Change Management: die Belegschaft mitnehmen

EXPERTENCAMP 3 (2 TAGE):

Modernes Lieferantenmanagement

- › Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements
- › Lieferantensuche und -auswahl
- › Lieferantenbewertung und -entwicklung
- › Lieferantenportfolio und -beziehungen
- › Kaufmännische, technische und rechtliche Aspekte
- › Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV) und Service Level Agreements (SLA)
- › Produkthaftung in der Lieferkette
- › Compliance und Umgang mit Lieferantenrisiken

EXPERTENCAMP 4 (2 TAGE):

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

- › Wirkungsfaktoren des Einkaufs
- › Verhandlungsvorbereitung
- › Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung
- › Strategien des Verkäufers erkennen
- › Preisverhandlungen: Wie erreiche ich x%?
- › Vertragsabschluss und Training

EXPERTENCAMP 5 (2 TAGE):

Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- und 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
- › Bedarfsanforderungen/Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik
- › Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung

EXPERTENCAMP 6 (2 TAGE):

Einkaufscontrolling & QM 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 (QM) und -sicherung beim Lieferanten
- › Lieferantenaudits und -qualifizierung
- › Reklamations- und Retourenmanagement

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Expertencamps 1-6 ist frei wählbar!

 	 	 
Optionales Basiscamp: Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training) 14. – 15.01.2027 ONLINE  30. – 31.08.2027 ONLINE 	Expertencamp 3: Modernes Lieferantenmanagement 07. – 08.10.2026 Düsseldorf 01. – 02.02.2027 Frankfurt am Main 16. – 17.04.2027 Düsseldorf 10. – 11.09.2027 Düsseldorf 22. – 23.09.2027 Frankfurt am Main	Expertencamp 6: Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Frankfurt am Main 12. – 13.02.2027 Düsseldorf 09. – 10.04.2027 Frankfurt am Main 01. – 02.10.2027 Düsseldorf 05. – 06.11.2027 Frankfurt am Main
Expertencamp 1: BWL-Know-how & Einkaufspraxis 20. – 21.11.2026 Frankfurt am Main 18. – 19.01.2027 ONLINE  19. – 20.02.2027 Düsseldorf 03. – 04.09.2027 Frankfurt am Main 12. – 13.11.2027 Düsseldorf	Expertencamp 4: Ergebnisorientierte Verhandlungsführung 06. – 07.11.2026 Frankfurt am Main 12. – 13.03.2027 Frankfurt am Main 22. – 23.10.2027 Frankfurt am Main	Optionales Camp für den Gipfelsturm (Prüfungsvorbereitung) 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main 26. – 27.04.2027 Frankfurt am Main 22. – 23.11.2027 Frankfurt am Main
Expertencamp 2: Strategie & Organisation 25. – 26.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Frankfurt am Main 29. – 30.01.2027 Düsseldorf 05. – 06.03.2027 Frankfurt am Main 17. – 18.09.2027 Düsseldorf 15. – 16.10.2027 Frankfurt am Main	Expertencamp 5: Preis-, Kosten- und Wertanalyse 30. – 31.10.2026 Frankfurt am Main 27. – 28.11.2026 Düsseldorf 22. – 23.01.2027 Frankfurt am Main 26. – 27.02.2027 Düsseldorf 27. – 28.10.2027 Frankfurt am Main 19. – 20.11.2027 Düsseldorf	BME-Zertifikatsprüfung 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 05.06.2027 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 11.12.2027 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)

Die sechs Expertencamps müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten absolvierten Camp – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Optionales Basiscamp:
Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training): **1.295,-** EUR zzgl. MwSt.



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr

Expertencamps 1-6: **5.995,-** EUR zzgl. MwSt.

Optionales Camp für den Gipfelsturm
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,-** EUR zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: **345,-** EUR zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen sowie Mittagessen, Kaffeepausen und
Erfrischungsgetränke bei den Präsenzveranstaltungen

Förderungsmöglichkeiten:

- Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- Ratenzahlung für Selbstzahler
- Steuerliche Förderung

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen zu den Expertencamps 1, 2, 3, 5 und 6 (180 Minuten) sowie mündliche Prüfung zu Expertencamp 4 (30 Minuten).

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 ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Auch als Kompaktlehrgang buchbar!

06. – 22.08.2027 | Timmendorfer Strand

Weitere Informationen unter:

www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsexperte



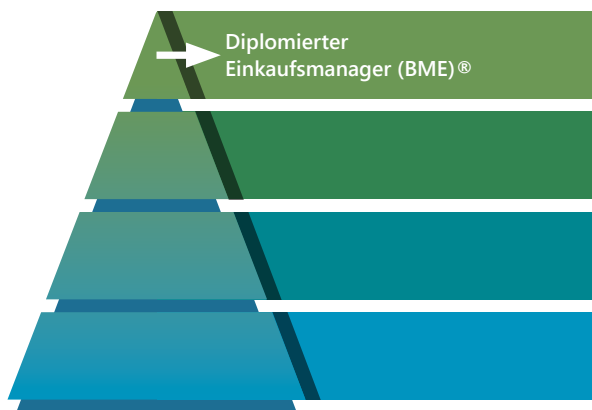
DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

CERTIFIED PROCUREMENT MANAGER (BME)

Mit dem Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME)® greift der BME den Bedarf an qualifizierten Führungskräften im Einkauf auf und vermittelt den Teilnehmern durch hochqualifizierte Referenten aus Praxis und Wissenschaft die richtigen Methoden, Instrumente und Tools für ihren Arbeitsalltag. Die berufsbegleitende Form des Lehrgangs ermöglicht Ihnen, das Erlernte umgehend in die Praxis umzusetzen und sich mit den anderen Lehrgangsteilnehmern auszutauschen. Der Lehrgang endet mit einer Zertifikatsprüfung und attestiert Ihnen einen international anerkannten Wissensstand.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit mehrjähriger Fach- und Personalverantwortung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Diplomierte Einkaufsexperten (BME)® dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 www.bme.de/einkaufsmanager



GATE 1 (2 TAGE):

Personalführung im Einkauf

- Kommunikation, Gesprächsführung und Feedback
- Führungsmethodik
- Management by ... – Konzepte
- Führen nach Zielen und variable Vergütungssysteme
- Führen von Einkaufsabteilungen, Führung im internationalen Wettbewerb
- Personalentwicklung und Personalbeurteilung
- Mitarbeitergespräche
- Zwischenmenschliches Handeln
- Rollen und Aufgaben im Team, Projektmanagement
- Konfliktmanagement
- Motivations-Coaching
- Selbstorganisation und Zeitmanagement

GATE 2 (2 TAGE):

Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart

- Megatrends im Umfeld des Einkaufs: Warum der Einkauf agil und smart werden muss
- Die 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 und 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

GATE 3 (2 TAGE):

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

GATE 4 (2 TAGE):

Controlling, Reporting und 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

GATE 5 (2 TAGE):

SCM & 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

GATE 6 (2 TAGE):

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, QM und Auditing
- Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort
- Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Gates 1-6 ist frei wählbar!

  Gate 1: Personalführung im Einkauf 04. – 05.11.2026 Frankfurt am Main 10. – 11.03.2027 Frankfurt am Main 29. – 30.10.2027 Frankfurt am Main	  Gate 4: Controlling, Reporting und Erfolgsmessung 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 27. – 28.11.2026 Frankfurt am Main 15. – 16.01.2027 Düsseldorf 26. – 27.02.2027 Frankfurt am Main 01. – 02.10.2027 Düsseldorf 19. – 20.11.2027 Frankfurt am Main	  Optionales Summary Meeting (Prüfungsvorbereitung) 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main 26. – 27.04.2027 Frankfurt am Main 22. – 23.11.2027 Frankfurt am Main
Gate 2: Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart 23. – 24.10.2026 Düsseldorf 22. – 23.01.2027 Frankfurt am Main 05. – 06.03.2027 Düsseldorf 03. – 04.09.2027 Frankfurt am Main 08. – 09.10.2027 Düsseldorf	Gate 5: SCM & Supply Chain Collaboration 20. – 21.11.2026 Düsseldorf 29. – 30.01.2027 Frankfurt am Main 19. – 20.02.2027 Düsseldorf 10. – 11.09.2027 Frankfurt am Main 22. – 23.10.2027 Düsseldorf	BME-Zertifikatsprüfung 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 05.06.2027 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 11.12.2027 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)
Gate 3: Strategischer Einkauf 09. – 10.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Düsseldorf 03. – 04.02.2027 Frankfurt am Main 14. – 15.04.2027 Düsseldorf 24. – 25.09.2027 Frankfurt am Main 05. – 06.11.2027 Düsseldorf	Gate 6: Global Supplier Management 25. – 26.09.2026 Frankfurt am Main 30. – 31.10.2026 Düsseldorf 12. – 13.02.2027 Frankfurt am Main 09. – 10.04.2027 Düsseldorf 17. – 18.09.2027 Frankfurt am Main 12. – 13.11.2027 Düsseldorf	

Die sechs Gates müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten durchlaufenen Gate – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Gates 1-6: **5.995,-** EUR zzgl. MwSt.



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr

Optionales Summary Meeting
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,-** EUR zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: **345,-** EUR zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen/Fallstudien zu den Gates 2 bis 6 (240 Minuten) sowie mündliche Prüfung zu Gate 1 (30 Minuten).

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen sowie Mittagessen, Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke bei den Präsenzveranstaltungen

Förderungsmöglichkeiten:

- Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- Ratenzahlung für Selbstzahler
- Steuerliche Förderung

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 ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

Auch als Kompaktlehrgang buchbar!

19.02. – 07.03.2027 | Bad Wiessee (Tegernsee)
11.06. – 27.06.2027 | Bad Wiessee (Tegernsee)



Weitere Informationen unter:

www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsmanager

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



VERHANDLUNGSFÜHRUNG FÜR EINKÄUFER (IHK)

Gut zu verhandeln ist für Einkäufer und Einkäuferinnen eine Kernkompetenz, die dazu beiträgt, Kosten zu senken, Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu stärken.

Dieser neue Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert an alle im Einkauf, die Verhandlungen für ihr Unternehmen führen. Die Teilnehmer erwerben im Lehrgang das Know-how, eigenständig auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend mit Lieferanten zu verhandeln.

Der Lehrgang endet mit einem Test, nach dessen Bestehen Sie ein Zertifikat erhalten.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an alle Einkäufer sowie Mitarbeiter mit starkem inhaltlichem Praxisbezug zu Einkaufs- und Beschaffungsaktivitäten, die ihre Kompetenzen für eine erfolgreiche Verhandlungsführung erkennbar vertiefen und Erfolgspotenziale erschließen wollen.



www.bme.de/verhandlungsfuehrung

INHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung im Einkauf

- › Verhandlung – Begriff und Aufgabe
- › Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren des Handelns
- › Verhandlungsstrategien
- › Kommunikation als wesentlicher Faktor
- › Verhandlungen im Einkauf, Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung, Zahlen, Daten und Fakten sammeln
- › Verhandlungsziele definieren, Machtverhältnisse erkennen, Analyse des Gegenübers
- › Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- › Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- › Ablauf einer Verhandlung: Der rote Faden
- › Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Agenda
- › Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- › Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungen am Telefon oder online

- › Grundsätzliches für die telefonische und virtuelle Verhandlungsführung
- › Vorbereitung von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- › Besonderheiten der Kommunikation am Telefon und im virtuellen Raum
- › Wirkungsfaktoren am Telefon
- › Beziehungsgestaltung zu Lieferanten in virtuellen Verhandlungen
- › Technik des aktiven Zuhörens am Telefon und im Videomeeting

Verhandlungsnachbereitung

- › Inhaltliche Nachbereitung, Feedback geben und einholen
- › Eigenes Verhalten optimieren, Umgang mit Erfolgen und Erfahrung

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- › Körpersprache, Argumentationsaufbau, Gesprächslenkung
- › Fragetechniken, Kunst des aktiven Zuhörens, Atmosphäre
- › Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- › Verhandeln mit Monopolisten
- › Wege aus der Verhandlungssackgasse
- › Die Verkaufsperspektive verstehen



5 Gründe für Ihre Teilnahme

- + Nachhaltig bessere Verhandlungsergebnisse für Ihr Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



05. – 09.10.2026
25. – 29.01.2027
25. – 29.10.2027

DORTMUND
DORTMUND
DORTMUND

332600650
332700650
332700650

1.730,-
1.730,-
1.730,-

PRÄSENZ:
1. – 5. Tag: 08.00 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/verhandlungsfuehrung

DATA ANALYST PROCUREMENT (BME)

Im Zeitalter der Digitalisierung bilden Daten das Fundament für unternehmerischen Erfolg. Die Rolle des Einkaufs ist dabei von entscheidender Bedeutung. In nahezu allen Branchen werden Fachleute benötigt, die dieses wertvolle „Kapital“ erschließen und gezielt einsetzen können. Als zentrale Schnittstelle zwischen Lieferanten und Unternehmen tragen Einkäufer maßgeblich dazu bei, die richtigen Datenquellen zu identifizieren, zu erschließen und optimal zu nutzen, um strategische Ziele des Unternehmens in die Praxis umzusetzen.

Dieser speziell für Einkäufer konzipierte berufsbegleitende Zertifikatslehrgang wurde entwickelt, um praxisnah und anwendungsbezogen den betrieblichen Einkaufsprozess zu unterstützen. In diesem Lehrgang erwerben Sie fundierte Kenntnisse über die Grundlagen und Methoden der Data Analytics sowie deren innovative und wertschöpfende Anwendung in den Einkaufsprozessen.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, Ihr erworbenes Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen und somit einen direkten Mehrwert für Ihr Unternehmen zu generieren.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Einkäuferinnen und Einkäufer aller Branchen, die ihre Datenkompetenz im Einkauf gezielt ausbauen möchten. Angesprochen sind Fachkräfte, die bereits erste Erfahrungen im Umgang mit Daten – etwa in MS Excel oder vergleichbaren Anwendungen – mitbringen und ein tieferes Verständnis für die Schnittstellenfunktion zwischen Einkauf, Datenanalyse und Digitalisierung entwickeln wollen.



www.bme.de/data-analyst-procurement

MODUL 1:

Grundlagen der Data Analytics im Einkauf

- Aufgaben und Funktionen der Data Analytics im Einkauf
- Analytics-Werkzeuge verstehen und sicher anwenden
- Der ETL-Prozess: Daten automatisiert prozessieren

MODUL 2:

Interaktive Datenverarbeitung, Datenbanken und Künstliche Intelligenz

- Flexible Workflowgestaltung und Benutzerschnittstellen
- Sicherer Umgang und Arbeiten mit Datenbanken
- Künstliche Intelligenz im Einkauf – Grundlagen und praktische Anwendungen

MODUL 3:

Dashboards und Reporting – Business Intelligence im Einkauf

- Aufgaben und Methoden von visueller Analyse und Reporting kennen
- Visualisierungen verstehen und richtig anwenden
- Dashboard Design und Storytelling

MODUL 4:

Das Datenprojekt – von der Planung zur Umsetzung

- Agiles Projektmanagement für flexible Datenprojekte
- Anforderungen und Ziele definieren
- Metriken und Projektkontrolle

MODUL 5:

Datenprojekte praktisch umsetzen

- Wissen über Data Analytics im beruflichen Kontext anwenden
- Das eigene Projekt: Unternehmensdaten auswerten und präsentieren
- Projektvorstellung – Präsentation der Projektarbeit



- + Keine Programmierkenntnisse erforderlich – erlernen grundlegender Logiken anhand visueller Tools
- + Konzipiert zur Lösung der Herausforderungen des Einkaufsprozesses
- + Übertragung in Ihre Arbeitsprozesse mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten
- + 100 % online vom eigenen PC-Arbeitsplatz aus – ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + Berufsbegleitend in kürzester Zeit zu absolvieren
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Limitiert auf max. 14 Teilnehmer



TERMINE

Die Termine für diesen Online-Lehrgang befanden sich bei Drucklegung noch in Abstimmung.

Aktuelle Termine für 2027 finden Sie unter
www.bme.de/data-analyst-procurement

TEILNAHMEGEBÜHR

2.490,- EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel sowie die Zertifikatsprüfung.

Die BME-Zertifikatsprüfung:

Am Ende dieses BME-Zertifikatslehrgangs wird ein lehrgangs-interner Online-Test durchgeführt. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Online-Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 70 Unterrichtseinheiten.

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- Betriebssystem mit aktueller Version
- Soundkarte/-ausgabe und Anschluss für Headset
- Microsoft Teams Business Edition
- Kopfhörer mit Mikrofon (Headset), Webcam
- Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps Downstream und mind. 0,1 Mbps im Upstream (im Router oder unter Einstellungen/Netzwerkgeschwindigkeit abrufbar)
- Aktuelle Version eines HTML5-Browsers (z. B. Chrome, Firefox)
- Möglichkeit, auf dem PC Software zu installieren (auch während des Kurses)

Der Lehrgang enthält zudem Übungen, die mit einer Analytics-Plattform und einem BI-Tool durchgeführt werden. Für die Nutzung dieser Anwendungen ist ein kostenfreier Software-Download erforderlich. Für das BI-Tool ist eine Microsoft-Umgebung notwendig, Mac-User benötigen die Installation einer virtuellen Umgebung.



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

KI-MANAGER IM EINKAUF (BME)

Innovationspotenzial von KI für den Einkauf soll durch diesen Lehrgang erfolgreich erschlossen werden.

Künstliche Intelligenz (KI), im englischen Artificial Intelligence (AI), ist nicht nur ein Trend, sondern mittlerweile ein zentraler Treiber der digitalen Transformation des Einkaufs.

Einkaufsorganisationen und deren Gesamtunternehmen, die wettbewerbsfähig bleiben wollen, fragen sich nicht mehr, ob sie KI einsetzen wollen, sondern wie sie KI und maschinelles Lernen am besten integrieren können.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind die Teilnehmer in der Lage, KI im Einkauf und der Materialwirtschaft einzusetzen sowie fundierte Entscheidungen zu treffen, wie KI sinnvoll in Prozesse integriert werden kann. Innovative Ansätze zur Einführung von Anwendungen der KI sorgt dafür, dass der Einkauf an der Spitze der digitalen Transformation bleibt und strategisch für das Unternehmen Mehrwert generiert.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte im Einkauf, der Materialwirtschaft und der Logistik sowie an Fachkräfte und Projektverantwortliche, die die strategische Planung vornehmen und die Umsetzung von digitalen Innovationen zielorientiert begleiten.



www.bme.de/ki-manager-einkauf

MODUL 1:

Künstliche Intelligenz im Einkauf als transformative Technologie

- › Entwicklung und zentrale Begriffe (KI, maschinelles Lernen, Deep Learning)
- › Praxisbeispiele, Einsatzmöglichkeiten und Grenzen von KI im Einkauf
- › Generative KI: Aktuelle Entwicklungen und Veränderungen in der KI-Landschaft

MODUL 2:

Maschinelles Lernen und neuronale Netze im Einkauf

- › Unterschied zwischen maschinellern Lernen und klassischer Software
- › Prinzipien von Machine Learning, Deep Learning und neuronalen Netzen
- › Aktueller Forschungsstand und KI-Anwendungsbeispiele im Procurement

MODUL 3:

Innovationspotenzial von KI in Einkauf und Materialwirtschaft

- › Die Rolle des KI-Managers im Einkauf: Begleitung und Umsetzung von KI-Projekten mit Praxisbeispielen aus Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft
- › Darstellung konkreter KI-Anwendungen und Fallstudien zur Identifikation von Innovations- und Effizienzpotenzialen
- › Ethische und rechtliche Rahmenbedingungen
- › Der EU AI Act und dessen Bedeutung für Unternehmen und Einkauf

MODUL 4:

Generative KI in Einkauf und Materialwirtschaft

- › Einsatzmöglichkeiten generativer KI in Einkaufs- und Logistikprozessen
- › Generative KI-Tools
- › Sprachmodelle: Konzeption und Implementierung konkreter KI-Projekte für Einkauf und Logistik

MODUL 5:

Planung der systematischen Einführung von KI im Einkauf

- › Entwicklung einer KI-Strategie für den Einkauf
- › Analyse typischer Hindernisse bei der KI-Einführung
- › Erarbeitung von Strategien zur erfolgreichen Implementierung
- › Identifikation geeigneter KI-Anwendungsbereiche im Einkauf
- › Bewertung von Nutzen und Ressourcenbedarf
- › Systematische Umsetzung von KI-Projekten

MODUL 6:

KI-Anwendungsfälle im Einkauf finden, bewerten und priorisieren

- › Identifikation geeigneter KI-Anwendungsfälle in Einkauf und Logistik
- › Dokumentation und Bewertung der Anwendungsfälle
- › Priorisierung nach Komplexität und strategischer Bedeutung

MODUL 7:

Implementierung und Betrieb von KI-Anwendungen im Einkauf

- › Entwicklung eigener KI-Anwendungen: Vorstellung der Entwicklungsphasen und Best-Practice-Beispiele
- › Implementierung und Betrieb: Integration in bestehende Systeme, Datenaufbereitung, Datenschutz und Sicherheit
- › KI-Projektmanagement: Methoden zur effektiven Steuerung, Überwachung und Beschaffung in KI-Projekten

MODUL 8:

Zertifikatsprüfung

- › Entwicklung einer eigenen KI-Zielsetzung und Anwendung des Gelernten
- › Analyse der Voraussetzungen für den KI-Einsatz und Erstellung einer Integrationsbeschreibung für eine ausgewählte KI-Anwendung
- › Präsentation der ausgewählten KI-Anwendung



- + konzipiert für die KI-Herausforderungen des Einkaufs
- + Übertragung in die Einkaufspraxis mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten und Cases
- + 100% online vom eigenen PC-Arbeitsplatz aus, ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + berufsbegleitend in nur __ Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Einkaufskolleginnen und -kollegen aus anderen Branchen
- + Erfahrenes KI-Trainerteam als Tutoren



TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- › Betriebssystem mit aktueller Version
- › Soundkarte/-ausgabe und Anschluss für Headset
- › Kopfhörer mit Mikrofon (Headset) , Webcam
- › Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps Downstream und mind. 0,1 Mbps im Upstream (im Router oder unter Einstellungen/ Netzwerkgeschwindigkeit abrufbar)
- › Aktuelle Version eines HTML-Browsers (z.B. Chrome oder Firefox)
- › keine Programmierkenntnisse erforderlich

ZERTIFIKAT

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 ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

TERMINE

Abendkurs | Online

29.09.2026 – 09.03.2027

dienstags von 18.00 – 21.00 Uhr

Abendkurs | Online

05.11.2026 – 22.04.2027

donnerstags von 18.00 – 21.00 Uhr

Weitere Termine für 2027 finden Sie unter
www.bme.de/ki-manager-einkauf

Die genauen Termine entnehmen Sie bitte unserer Website
unter: www.bme.de/ki-manager-einkauf

Bitte planen Sie Vor- und Nachbereitungszeit ein.

TEILNAHMEGEBÜHR

2.790,- EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr enthält sämtliche Lehr- und Lernmittel
sowie die Zertifikatsprüfung.

FÜHRUNGSKRAFT (IHK)

Führung bedeutet heute weit mehr als Aufgaben zu verteilen und Entscheidungen zu treffen. Gefragt sind Persönlichkeiten, die Orientierung geben, Veränderungen aktiv gestalten, Teams motivieren und auch in anspruchsvollen Situationen souverän handeln.

Der Lehrgang „Führungskraft (IHK)“ vermittelt Ihnen das praxisnahe Wissen und die entscheidenden Kompetenzen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Sie reflektieren Ihre eigene Führungsrolle, entwickeln einen authentischen Führungsstil und erweitern Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Kommunikation, Teamführung sowie Change- und Innovationsmanagement. Darüber hinaus lernen Sie, durch professionelles Zeit- und Selbstmanagement auch unter hoher Belastung den Überblick zu behalten. Praktische Methoden für den Führungsalltag, psychologisches Know-how, rechtliche Grundlagen und ein sicheres Gesprächsmanagement runden den Lehrgang ab.

Mit einer projektbezogenen Abschlussarbeit und Präsentation weisen Sie Ihr erworbenes Wissen nach und erwerben ein anerkanntes IHK-Zertifikat.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte aller Ebenen, Nachwuchsführungskräfte, die sich auf die Übernahme von Führungsaufgaben vorbereiten, Fachkräfte, Mitarbeiter mit Führungsaufgaben, Projektmanager

 www.bme.de/fuehrungskraft-ihk

MODUL 1

Ihre Rolle als Führungskraft

- › Die eigene Führungsrolle reflektieren
- › Führen von Teams und Zusammenarbeit stärken
- › Führen im Wandel und Agilität
- › Strategisches Denken und Innovation
- › Diversität und moderne Unternehmenskultur

In diesem Modul entwickeln Sie ein klares Rollenverständnis, lernen wirksame Führungsstile kennen, stärken ihre Persönlichkeit und erhalten Tools für die Teamführung. Die Ziele: Bewusstsein für moderne, erforderliche Führung entwickeln, die eigene Führungsrolle (er)kennen und reflektieren, Kompetenzen für Führung in Veränderung und Innovation stärken.

MODUL 2

Stress bewältigen durch Zeit- und Selbstmanagement

- › Grundprinzipien des Selbstmanagements
- › Methoden des Zeitmanagements
- › Stressmanagement

In diesem Modul erlernen Sie das notwendige Handwerkszeug, um Ihre verfügbare Zeit optimal zu nutzen und durch erfolgreiches Selbstmanagement den alltäglichen Stress souverän zu bewältigen.

MODUL 3

Ihr Methodenkoffer für Ihren Führungsalltag: Greifen Sie zu!

- › Kommunikation – ohne geht es nicht
- › Führungspraxis: Psychologie für den Führungsalltag
- › Der Umgang mit unterschiedlichen Mitarbeitertypen
- › Denkhüte

In Ihrer Aufgabe als Führungskraft stehen Sie vor vielen Herausforderungen. Dieses Modul gibt Ihnen hilfreiche Tipps und Anregungen, wie Sie mit Ihren Mitarbeitern arbeiten und an Ihrer Persönlichkeit feilen können. Das Motto: Fit für die Anforderungen der Führung.

MODUL 4

Ihre Rolle innerhalb der gesetzlichen Rahmenbedingungen

- › Formale Grundsätze für das Arbeitsverhältnis
- › Gesetzliche Rahmenbedingungen
- › Gesprächsmanagement

Mit diesem Modul erfolgt die Vermittlung von Schulungsinhalten zum sensiblen und rechtssicheren Auftritt im Alltag.

MODUL 5

IHK-Zertifikatsprüfung

Der Lehrgang endet mit einer internen Projektarbeit (Hausaufgabe) und deren Präsentation. Das Ergebnis ist neben der 80-prozentigen Anwesenheitspflicht entscheidend für die Erlangung des IHK-Zertifikats.

TERMINE

20.10. – 08.12.2026 | Online

20. – 21.10.2026 | 09.00 – 16.00 Uhr
28.10.2026 | 09.00 – 16.00 Uhr
04. – 05.11.2026 | 09.00 – 16.00 Uhr
18. – 19.11.2026 | 09.00 – 16.00 Uhr
08.12.2026 | 09.00 – 13.00 Uhr

27.01. – 19.03.2027 | Online

27. – 28.01.2027 | 09.00 – 16.00 Uhr
02. – 03.02.2027 | 09.00 – 16.00 Uhr
25.02.2027 | 09.00 – 16.00 Uhr
02. – 03.03.2027 | 09.00 – 16.00 Uhr
19.03.2027 | 09.00 – 13.00 Uhr

08.07. – 31.08.2027 | Online

08. – 09.07.2027 | 09.00 – 16.00 Uhr
29. – 30.07.2027 | 09.00 – 16.00 Uhr
11. – 12.08.2027 | 09.00 – 16.00 Uhr
19.08.2027 | 09.00 – 16.00 Uhr
31.08.2027 | 09.00 – 13.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

1.495,- MwSt.-befreit



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



BUSINESS MODERATION 4.0 (IHK)

Sie moderieren die verschiedensten Arten von Workshops und Teamsitzungen. Sie führen Projektteams mit Ihrer Moderation. Sie moderieren Diskussionen und Konfliktsituationen mit dem Ziel, ein brauchbares Ergebnis zu erreichen.

Ihre Aufgaben: Überzeugen, durchsetzen, darstellen und präsentieren.

Sie wissen aus Ihrer Praxis, dass jede Gruppe und jedes Team auf dem Weg zum Erfolg eine eigene Dynamik entwickelt. Hier ist professionelle Unterstützung erforderlich. Die Teams benötigen einen gelassenen und vertrauenswürdigen Steuermann/-frau an ihrer Seite. Wie dies reibungslos und wirkungsvoll gelingt, erfahren Sie in diesem Lehrgang: vom Moderations-Know-how, über das Leiten von Projektteams, bis hin zum Präsentieren und Moderieren von und in schwierigen Situationen.

Lernen Sie in diesem Lehrgang, Teams wirksam zu unterstützen und Zusammenarbeit erfolgreich zu gestalten!

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Nachwuchsführungskräfte, die Moderationen in der Geschäftswelt durchführen, Fachkräfte, Mitarbeiter mit Führungsaufgaben, Projektmanager



www.bme.de/business-moderation-ihk

MODUL 1

Grundlagen des Moderations-Know-how

- › Moderation & Moderatorenrolle
- › Die Persönlichkeit des Moderators

MODUL 2

Online-Moderationstools angemessen und zielführend einsetzen

- › Übersicht und Funktionen einzelner Tools und Apps
- › Umgang mit Tools und Apps
- › Umfragetools
- › Visualisierungstools

MODUL 3

Schwierige Moderationssituationen souverän meistern

- › Gruppendynamik
- › Spielregeln und Vereinbarungen
- › Umgang mit Störungen
- › Moderation in Konfliktsituationen

MODUL 4

Moderation von Projektteams

- › Welche Projektmanagement-Methoden gibt es?
- › Welche Methoden eignen sich für welches Projekt?
- › Entwickeln von Projektteams
- › Moderieren und Führen von Projektteams

MODUL 5

Mediation – die hohe Schule der Konfliktmoderation

- › Die Klärung mit den Ebenen
- › Die Aufgaben des Mediators

MODUL 6

IHK-Zertifikatsprüfung

Der Lehrgang endet mit einer internen Moderation als Prüfung. Darüber hinaus ist für die Vergabe des Zertifikats eine Teilnahme an mindestens 80 % der Unterrichtszeiten erforderlich.

TERMINE

02.02. – 06.04.2027 | Online

Modul 1: 02. – 03.02.2027

Modul 2: 17. – 18.02.2027

Modul 3: 10.03.2027

Modul 4: 18. – 19.03.2027

Unterrichtszeiten: 09.00 – 16.00 Uhr

Prüfung: 06.04.2027

01.09. – 14.10.2027 | Online

Modul 1: 01. – 02.09.2027

Modul 2: 14. – 15.09.2027

Modul 3: 23. – 24.09.2027

Modul 4: 01.10.2027

Unterrichtszeiten: jeweils 09.00 – 16.00 Uhr

Prüfung: 14.10.2027

TEILNAHMEGEBÜHR

1.730,- EUR (MwSt.-befreit)



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

BUSINESS COACH (IHK)

Der Lehrgang "Business Coach (IHK)" ist ein Zertifikatslehrgang, der die Teilnehmer in die Gestaltung und Durchführung von Coachingprozessen einführt. Der Lehrgang vermittelt fundiertes Wissen aus Kommunikations- und Verhaltenspsychologie, Gesprächsführung und Lösungsentwicklung und richtet sich an Personen, die in leitender Stellung arbeiten. Die Teilnehmer sollen lernen, Coachinggespräche strukturiert und lösungsorientiert zu führen und individuelle Entwicklungsprozesse professionell zu begleiten.

Der Lehrgang umfasst theoretische Lerneinheiten, praktische Übungen und Fallstudien, um eine solide Grundlage für den erfolgreichen Einstieg oder die Weiterentwicklung als Business Coach zu schaffen.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Personen (Führungskräfte, Trainer) die als Business-Coach tätig werden oder ihre Coaching-Kompetenzen erweitern, vertiefen und in ihrer beruflichen Tätigkeit nutzen möchten.

 www.bme.de/business-coach-ihk

MODUL 1

Coaching – Grundlagen

- › Den Coachingprozess führen und gestalten
- › Der Business Coach – persönliche Voraussetzungen
- › Der Coachee (Klient) – was sollte dieser mitbringen?
- › Der Coachingprozess – die Expertise

MODUL 2:

Kommunikationspsychologie und -techniken für den Coach

- › Kommunikationsgrundlagen
- › Gesprächstechniken
- › Feedback

MODUL 3:

Coachingprozess, Transaktionsanalyse, Wertecoaching

- › Coachinganlässe, -themen und -settings
- › Transaktionsanalyse
- › Glaubenssätze erkennen und ändern
- › Was sind Werte, wie wichtig sind diese für den Mindset und das Leben?
- › Wertesysteme, Methoden

MODUL 4:

Coaching-Anliegen bearbeiten

- › Lösungsfokussiertes Coaching
- › Ressourcenorientierte Methoden
- › Systemische Coaching-Methoden

MODUL 5:

Konfliktcoaching

- › Konflikt- und Rollencoaching, Drama Dreieck, Klärungshaus
- › Fallanalysen (nachstellen, evaluieren, aufarbeiten, ableiten)

MODUL 6:

Stressmanagement im Coaching

- › Analyse von Stresssituationen
- › Coachingmethoden
- › Zusammenhang Stress & Leistung

MODUL 7:

Karrierecoaching

- › Karriere-Coachingmethoden
- › Potenzialanalysen
- › Individuelle Aufarbeitung und Analyse der Erfahrungen

MODUL 8:

Selbstlernphase und Abschlussprojekt

Reflexion der eigenen Coaching-Rolle und Entwicklung des eigenen Coaching-Profiles

- › Praktische Fallübungen
- › Nachweis über das Anwenden verschiedener Coachingwerkzeuge
- › Abschlusspräsentation eines Coachingfalls (Live-Coaching)



Nach dem Lehrgang sollen die Teilnehmer

- + das Berufsbild, den Mindset und die Rolle des Business Coachs in Abgrenzung zu anderen Personalentwicklungsmaßnahmen verstehen
- + die Prozesse und Prinzipien des Coachings kennen und anwenden
- + die wichtigsten Methoden, Techniken und Tools des Coachings beherrschen und situationsgerecht einsetzen
- + die psychologischen und kommunikativen Aspekte des Coachings berücksichtigen und nutzen
- + die Ziele, Werte und Bedürfnisse ihrer Coachees erkennen und fördern
- + die Besonderheiten und Herausforderungen des Coachings von Führungskräften kennen und meistern
- + die Wertschöpfung und den Nutzen von Coaching in der Arbeitswelt darstellen und vermitteln
- + Ihre eigene Coaching-Praxis reflektieren und weiterentwickeln

TERMINE

11.10.2027 – 19.05.2028 | Dortmund

Modul 1: 11. – 12.10.2027

Modul 2: 08. – 09.11.2027

Modul 3: 13. – 14.12.2027

Modul 4: 17. – 18.12.2027

Modul 5: 14. – 15.02.2028

Modul 6: 20. – 21.03.2028

Modul 7: 17. – 18.04.2028

Prüfung: 19.05.2028

Unterrichtszeiten: 08.45 – 16.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

4.449,- EUR (MwSt.-befreit)



IHR ANSPRECHPARTNER

Sven Czeatzka
Fachreferent Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-280
E-Mail: sven.czeatzka@bme.de

GEFÖRDERTE WEITERBILDUNG DES BME – SO GEHT’S!

Beim BME können Sie eine Vielzahl von Förderungsmöglichkeiten von Weiterbildungsmaßnahmen in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik in Anspruch nehmen. Verschaffen Sie sich einen ersten strukturierten Überblick!

Bilden Sie sich weiter zum/zur Geprüften Fachwirtin/in für Einkauf (IHK) und profitieren sie von zahlreichen Förderungsmöglichkeiten!

Meister- bonus/ Aufstiegs- prämie

SIE SPAREN

je nach Bundesland zwischen 1.000,- € und 3.500,- € der Weiterbildungskosten, für Teilnehmer, die in Bayern, Bremen, Hamburg, Hessen, Rheinland-Pfalz oder im Saarland beschäftigt oder wohnhaft sind

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Weiter- bildungs- stipen- dium

SIE SPAREN

über einen Zeitraum von 3 Jahren jährlich bis zu 2.000,- Euro

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Bildungs- urlaub

SIE ERHALTEN

5 Werktage pro Kalenderjahr (gilt nicht für Bayern und Sachsen)

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Die Förderung liegt im Ermessen der jeweils fördernden Institutionen – es besteht keinerlei Rechtsanspruch.

Profitieren Sie von qualifizierter Weiterbildung – sparen Sie gleichzeitig Kosten für sich und Ihr Unternehmen!

Mehr Informationen unter www.bme.de/foerderung

IHRE ANSPRECHPARTNERIN BEI FRAGEN ZU FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN



Dorith Rödiger
Senior Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roediger@bme.de