

ÜBERSICHT MODULBAUSTEINE: DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

		TAG 1 Anreise & Kick-Off			TAG 2 - 4 Personalführung im Einkauf			TAG 5 - 6 Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart		TAG 7 - 8 Strategischer Einkauf	
		1			2			3			
		Freitag			Samstag			Sonntag		Montag	
		19.02. 11.06.			20.02. 12.06.			21.02. 13.06.		22.02. 14.06.	
		Dienstag			Mittwoch			Donnerstag		Freitag	
		23.02. 15.06.			24.02. 16.06.			25.02. 17.06.		26.02. 18.06.	
V O R M I T T A G	8.30 - 10.00 Uhr	1			Einführung und erster Eindruck – Eigenbild vs. Fremdbild	Lebensgrundeinstellungen (OK-OK), Drama-Dreieck	Verhaltensänderung und Change Management, Krisen und Kreativität, Jung führt Alt	Megatrends: Warum der Einkauf agil und smart werden muss	Strategische Hebel: Early Involvement, Volumenbündelung und Standardisierung	Entwicklung von Einkaufsstrategien	Make-or-Buy-Analysen
	10.00 - 10.15 Uhr	KAFFEEPAUSE									
	10.15 - 11.45 Uhr	2			Personalführung und soziale Kompetenz, Inplacement, Regeln für Meetings, 4 Stufen des Lernens	Vision, Mission, Strategie und Ziele, Management-by-...-Konzepte, Variable Vergütungssysteme	Überbringen schlechter Nachrichten, innere Antreiber, Rollenspiel zum Thema Verhaltensänderung	Rolle des Einkaufs in der modernen wertorientierten Unternehmensführung	Erfolgsfaktoren: Transparenz und End-to-End-Integration	Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie den Projekteinkauf	Ausschreibungen, Lieferantenwettbewerb und Vertragsmanagement
	11.45 - 12.45 Uhr	Anreise			MITTAGSPAUSE & MITTAGESSEN						
	12.45 - 14.15 Uhr	3			Feedback-Burger für Mitarbeitergespräche, Dreiteilige Ich-Botschaft und Wirkung von Du-Botschaften	Rollenspiel zum Thema Zielvereinbarung	Managerial Grid (Verhaltensgitter), Pausen machen Sinn, Selbst- und Zeitmanagement	Moderne Organisationsformen, Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortung des strateg. u. operativen Einkaufs	Fallstudie „Smarte, agile Einkaufsorganisation“	Einbindung interner Kunden/ Bedarfsträger und erfolgreiches Schnittstellenmanagement	Target Costing, Design for Sourcing und Konzeptwettbewerb
N A C H M I T T A G	14.15 - 14.30 Uhr	KAFFEEPAUSE									
	14.30 - 16.00 Uhr	4			Führungsbeziehungsmodell und Führungs-dilemmata, Egogramm	Kommunikationsfallen, Demotivatoren, Konfliktstrategien, Rollenspiel zum Thema Demotivation	Rollenspiel zum Thema Zeiten- und Prioritätenmanagement	Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzept in der Praxis	Schriftliche Prüfung Gate 2 (60 Minuten)	Strategisches Lieferanten- & Risiko-management	Schriftliche Prüfung Gate 3 (60 Minuten)
	16.00 - 19.00 Uhr				(Lern-)Freizeit			(Lern-)Freizeit		(Lern-)Freizeit	
A B E N D	19.00 - 20.00 Uhr	Buffet								Gemeinsames Abendessen	
	20.00 - 21.30 Uhr	5			Kick-Off	Rollenspiel zum Thema Urgewächs	Transfer-Coaching	Fallstudie	Transfer-Coaching	Gruppenarbeit	Transfer-Coaching



Tag zur freien Verfügung

Das 2-stündige individuelle Transfer-Coaching wird nach Vereinbarung vor Ort in den o.g. Zeitfenstern durchgeführt. Nach Absprache können die einzelnen Modulbausteine auch verlegt werden.

TAG 9		TAG 10 - 11 ^④		TAG 12 - 13 ^⑤		TAG 14 - 15 ^⑥			TAG 17
		Global Supplier Management		SCM & Supply Chain Collaboration		Controlling, Reporting & Erfolgsmessung			Mündliche Prüfung + Zertifikats-übergabe
Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag	
27.02. 19.06.	28.02. 20.06.	01.03. 21.06.	02.03. 22.06.	03.03. 23.06.	04.03. 24.06.	05.03. 25.06.	06.03. 26.06.	07.03. 27.06.	
	Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten	Kommunikationsbarrieren, Lieferantenentwicklung, QM, Auditing	SCM – was steckt dahinter? Die Rolle des Einkaufs im SCM	Interne und externe Barrieren für ein erfolgreiches SCM	Einkaufscontrolling versus Reporting	(Prozess-) Kostenrechnung im Einkauf	 oder Teilnahme am BME-Tagesprogramm	Mündliche Prüfung Gate 1 Personal-führung im Einkauf (30 Minuten pro Kandidat)	
									
	Vom Listenpreis zum TCO – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden	Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort	Prozesskettenmodellierung und Prozessmanagement	Collaboration entlang der Supply Chain: digitale Lösungen / partnerschaftliche Zusammenarbeit	Instrumente und Kennzahlen, IT-Software-Lösungen, Dashboard-Lösungen auf Knopfdruck	Einbindung des Einkaufs in den Managementprozess			
								Gemeinsames Mittagessen	
	Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF)	Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten	Wertschöpfungspartner-schaften mit Lieferanten und Logistikdienstleistern	Code of Conduct und Compliance entlang der Supply Chain	Benchmarking und Leistungsmessung	Lieferanten- und Supply-Chain-Controlling, Einkaufsreporting für die Unternehmensleitung		Abschlussmeeting + Zertifikatsübergabe	
								Abreise	
	Verhandeln in anderen Ländern	Schriftliche Prüfung Gate 4 (30 Minuten)	Nachhaltiges SCM	Schriftliche Prüfung Gate 5 (30 Minuten)	Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigenmarketing des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Gate 6 (60 Minuten)			
	(Lern-)Freizeit		(Lern-)Freizeit		(Lern-)Freizeit				
		Transfer-Coaching		Transfer-Coaching		Transfer-Coaching	Barbecue		
	Fallstudie/ Gruppenübung		Präsentation/ Gruppenübung		Gruppenübung		Gemeinsamer letzter Abend		