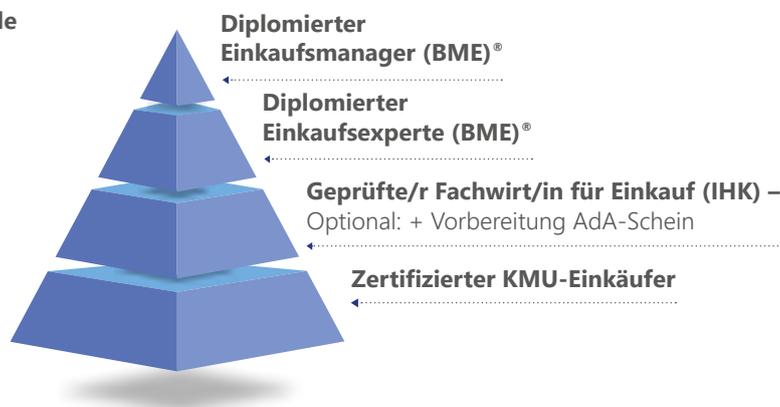


# DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

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 62–63.

## GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)

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 61 und 66–69.

## 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 70–71.

## 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 72–73.

## WEITERE LEHRGÄNGE

Ergänzend zu den oben genannten Lehrgängen bietet der BME mit den Zertifikatslehrgängen Data Analyst Procurement (BME) und Verhandlungsführung für Einkäufer (IHK) zwei weitere Lehrgänge an, die für Einkäufer unverzichtbare Kompetenzen im Bereich der Data Analytics bzw. Verhandlungsführung vermitteln. Mehr Infos zu diesen Lehrgängen auf den Seiten 64-65 und 74.

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 Fördermöglichkeiten. Mehr Informationen finden Sie auf Seite 75.



# VORBEREITUNGSLEHRGANG AUF DIE PRAKTISCHE AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG (ADA-SCHEIN)

**IDEAL FÜR FACHWIRTE UND ZUKÜNFTIGE AUSBILDER, DIE SICH IN ANGENEHMER ATMOSPHÄRE  
FLEXIBEL, STRESSFREI UND EFFIZIENT AUF DIE PRAKTISCHE PRÜFUNG VORBEREITEN MÖCHTEN**

Den Einkaufs-Nachwuchs gezielt und nachhaltig auszubilden und dem Fachkräftemangel in Zeiten des demografischen Wandels und der Digitalisierung entgegenzuwirken, gestaltet sich wichtiger – aber auch schwieriger – als je zuvor.

Qualifizierte Ausbilder sind für Unternehmen wertvolle und unverzichtbare Mitarbeiter. Dafür müssen angehende Ausbilder die Ausbildereignungsprüfung zum Erwerb des AdA-Scheins erfolgreich bestehen. In diesem praxisorientierten Lehrgang, der sich speziell an Geprüfte Fachwirte für Einkauf richtet, bereiten wir Sie in wenigen Schritten optimal auf die Ausbildereignungsprüfung nach AEVO (Ausbilder-Eignungsverordnung) vor.

Sie sind beruflich voll eingespannt und möchten den AdA-Schein gerne „nebenbei“ machen – ohne viele Urlaubstage zu opfern und im Stress zu versinken? Das gelingt Ihnen mit unserem Ausbildereignungslehrgang, der im individuellen Tempo und in angenehmer Lernumgebung absolviert wird. Wir vermitteln Ihnen das erforderliche Wissen für Ihre Prüfungsvorbereitung, z.B. wie Sie Ihr Unterweisungskonzept aufbauen, wie Sie die Prüfungssituation meistern (inkl. Unterweisungsbeispielen) oder sich auf das abschließende Fachgespräch vorbereiten.

Um Ihnen ein Höchstmaß an Sicherheit zu geben, wird Ihr Unterweisungskonzept auf Wunsch von IHK-Prüfern begutachtet, sodass wir Ihnen ein individuelles Feedback sowie Tipps für Ihre erfolgreiche Ausbildereignungsprüfung geben können. Für Ihre Konzepterstellung erhalten Sie umfangreiche Vorlagen und zahlreiche praxiserprobte Muster-Konzepte zur Anregung und Ableitung eines eigenen Unterweisungskonzepts.

**ZIELGRUPPE:** Dieser Lehrgang richtet sich an alle Fachwirte/Fachwirtinnen, die die Prüfung „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erfolgreich abgelegt und somit gemäß AEVO ein Anrecht auf Erlass des schriftlichen Prüfungsteils haben.



## LEHRGANGSINHALTE

### TAG 1

- Besprechung und Planung der Themenwahl
- Kennenlernen der verschiedenen Unterweisungsmethoden
- Konzepterstellung der eigenen Ausbildungssituation
- Ablauf einer praktischen Ausbildereignungsprüfung
- Vorstellung prüfungserprobter Unterweisungen im Einkauf

### TAG 2

- Durchführung individueller Unterweisungsproben und Besprechung dazugehöriger Unterweisungskonzepte
- Bewertung der Ausbildungssituation/Präsentation
- Mögliche Fragen und Antwortoptionen im Fachgespräch

Auf Wunsch wird Ihr Unterweisungskonzept von IHK-Prüfern begutachtet, sodass Sie ein individuelles Feedback sowie Tipps für Ihre erfolgreiche Ausbildereignungsprüfung erhalten. Für Ihre Konzepterstellung erhalten Sie zudem umfangreiche Vorlagen und praxiserprobte Musterkonzepte zur Anregung und Ableitung eines eigenen Unterweisungskonzepts.



### IHRE VORTEILE

- + Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Vorbereitung auf die mündliche Prüfung
- + Kompakte Vermittlung der wesentlichen Inhalte
- + Zeitsparende Lehrgangsunterlagen
- + Homogene Lehrgangsguppen
- + Kein unnötiger Lernstress am Wochenende
- + Individuelle Begutachtung Ihres Unterweisungskonzepts
- + Optimale Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung (AdA-Schein)

### TERMINE/ORTE

22.09. + 17.11.2025 Eschborn (bei Frankfurt)

23.02. + 23.03.2026 Eschborn (bei Frankfurt)

### UNTERRICHTSZEITEN

08.30 – 16.30 Uhr

### DAUER

2 Tage

### TEILNAHMEGEBÜHR

**395,-** EUR zzgl. MwSt.

inklusive umfangreicher Lehr- und Lernmaterialien

### IHK-PRÜFUNGS- GEBÜHR

Die Prüfungsgebühr zum Erwerb des AdA-Scheins wird von der jeweiligen IHK erhoben.

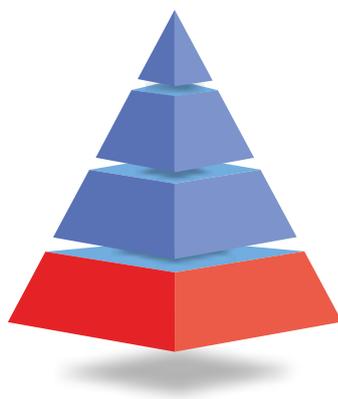
# ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

## DIE BASISQUALIFIKATION FÜR DEN EINKAUF IN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

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.

Die Zertifikatsprüfung findet am letzten Tag des Lehrgangs in schriftlicher Form statt und dauert ca. 45 Minuten. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 51 Unterrichtseinheiten.

**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.



Zertifizierter KMU-Einkäufer

## 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

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

#### DAUER

5 Tage inkl. Zertifikatsprüfung

#### TERMINE/ORTE

20. – 24. Oktober 2025 | Nürnberg

24. – 28. November 2025 | Dortmund/Online\*

20. – 24. April 2026 | Dortmund/Online\*

08. – 12. Juni 2026 | Frankfurt am Main

\* An den Lehrgängen in Dortmund können Sie wahlweise in Präsenz oder online teilnehmen!

#### TEILNAHMEGEBÜHR

**1.730,-** EUR zzgl. MwSt.

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



#### IHR ANSPRECHPARTNER

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

# 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:** Dieser Lehrgang richtet sich an Einkäufer aller Branchen, die über erste Erfahrungen im Umgang mit Daten – z.B. in Tabellenkalkulationsprogrammen wie MS-Excel – verfügen. Es sind keine Programmierkenntnisse erforderlich.



[bme.de/data-analyst-procurement](https://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
- + 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 nur 4 1/2 Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen



## TERMINE

### Abendkurs | Online

04.02. – 17.06.2026

mittwochs von 18.00 – 21.00 Uhr

Die genauen Termine entnehmen Sie bitte unserer Webseite unter [www.bme.de/data-analyst-procurement](http://www.bme.de/data-analyst-procurement)

Bitte planen Sie Vor- und Nachbereitungszeit ein.

## 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 einer aktuellen Version, jeweils mit Soundkarte/-ausgabe und Anschluss für ein 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 HTML5-Browsers (z. B. Chrome, Firefox)

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](mailto:alexander.sehr@bme.de)

# GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)

## BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

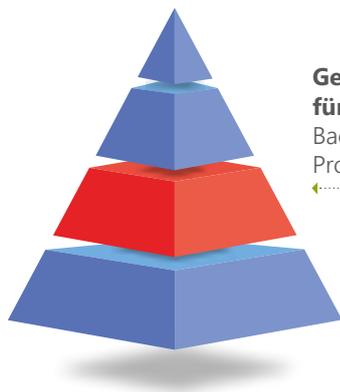
Dieser Präsenzlehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf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

 [bme.de/fachwirt-einkauf](https://www.bme.de/fachwirt-einkauf)



**Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – Bachelor Professional in Procurement (CCI)**

### OPTIONALE ONLINE-GRUNDLAGENMODULE

- › Lern- und Arbeitsmethoden (3 Tage)
- › Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (6 Tage)
- › Kaufmännisches Rechnen (2 Tage)
- › Projektmanagement (2 Tage)

### 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](mailto:dorith.roedig@bme.de)



	MÜNCHEN	FRANKFURT	KÖLN	HAMBURG	ESSEN	HANNOVER	LEIPZIG	STUTTGART
	332500560	332500530	332500550	332500540	332600510	332600520	332600580	332600570
Modul 1	08.10. – 11.10.2025	01.09. – 04.09.2025	27.08. – 30.08.2025	17.09. – 20.09.2025	23.02. – 26.02.2026	18.02. – 21.02.2026	04.03. – 07.03.2026	09.03. – 12.03.2026
Modul 2	29.10. – 31.10.2025	30.09. – 02.10.2025	25.09. – 27.09.2025	16.10. – 18.10.2025	23.03. – 25.03.2026	19.03. – 21.03.2026	30.03. – 01.04.2026	16.04. – 18.04.2026
Modul 3	27.11. – 29.11.2025	06.11. – 08.11.2025	30.10. – 01.11.2025	13.11. – 15.11.2025	16.04. – 18.04.2026	09.04. – 11.04.2026	27.04. – 29.04.2026	11.05. – 13.05.2026
Modul 4	11.12. – 13.12.2025	04.12. – 06.12.2025	27.11. – 29.11.2025	11.12. – 13.12.2025	11.05. – 13.05.2026	07.05. – 09.05.2026	18.05. – 20.05.2026	20.05. – 22.05.2026
Modul 5	08.01. – 10.01.2026	22.01. – 24.01.2026	11.12. – 13.12.2025	08.01. – 10.01.2026	11.06. – 13.06.2026	26.05. – 28.05.2026	08.06. – 10.06.2026	11.06. – 13.06.2026
Modul 6	29.01. – 31.01.2026	05.02. – 07.02.2026	22.01. – 24.01.2026	27.01. – 29.01.2026	09.07. – 11.07.2026	29.06. – 01.07.2026	02.07. – 04.07.2026	02.07. – 04.07.2026
Modul 7	12.02. – 14.02.2026	26.02. – 28.02.2026	05.02. – 07.02.2026	19.02. – 21.02.2026	03.09. – 05.09.2026	13.08. – 15.08.2026	20.08. – 22.08.2026	23.07. – 25.07.2026
Prüfungsvorbereitung (optional)	12.03. – 14.03.2026	19.03. – 21.03.2026	12.03. – 14.03.2026	19.03. – 21.03.2026	24.09. – 26.09.2026	21.09. – 23.09.2026	17.09. – 19.09.2026	10.09. – 12.09.2026
Schriftliche IHK-Prüfung	09.04. – 10.04.2026	09.04. – 10.04.2026	09.04. – 10.04.2026	09.04. – 10.04.2026	22.10. – 23.10.2026	22.10. – 23.10.2026	22.10. – 23.10.2026	22.10. – 23.10.2026
Modul 8	11.06. – 13.06.2026	11.06. – 13.06.2026	28.05. – 30.05.2026	28.05. – 30.05.2026	12.11. – 14.11.2026	19.11. – 21.11.2026	19.11. – 21.11.2026	05.11. – 07.11.2026

Änderungen vorbehalten

Mündliche Prüfungen finden ca. 2 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

**Online-Grundlagenmodule (optional):****1.295,-** EUR (zzgl. MwSt.)**Lehrgangsmodule 1-8:****3.395,-** EUR (MwSt.-befreit), inkl. umfassender digitaler Schulungsunterlagen (ohne 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:

- Bildungsurlaub bzw. Bildungsfreistellung
- Begabtenförderung Berufliche Bildung
- Aufstiegsprämie Hessen
- Meisterbonus Bayern
- Meisterbonus Sachsen
- Steuerliche Absetzbarkeit

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

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

## DER ONLINE-LEHRGANG FÜR ALLE FACHKRÄFTE IM EINKAUF – AUF BACHELOR-NIVEAU!

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.

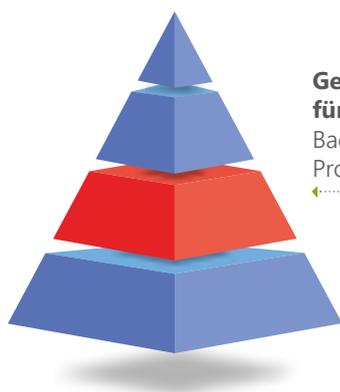
Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

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

 [bme.de/fachwirt-einkauf](https://www.bme.de/fachwirt-einkauf)



**Geprüfte/r Fachwirt/in  
für Einkauf (IHK) –  
Bachelor Professional in  
Procurement (CCI)**

### OPTIONALE ONLINE-GRUNDLAGENMODULE

- › Lern- und Arbeitsmethoden (3 Tage)
- › Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (6 Tage)
- › Kaufmännisches Rechnen (2 Tage)
- › Projektmanagement (2 Tage)

#### 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 Czechatka  
Fachreferent Lehrgänge  
Telefon: 06196 5828-280  
E-Mail: [sven.czechatka@bme.de](mailto:sven.czechatka@bme.de)

**Modul 1**

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

Mittwoch, 25.02.2026  
 Montag, 02.03.2026  
 Mittwoch, 04.03.2026 jeweils von  
 Montag, 09.03.2026 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 11.03.2026  
 Montag, 16.03.2026  
 Mittwoch, 18.03.2026

**Modul 2**

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

Montag, 23.03.2026  
 Mittwoch, 25.03.2026 jeweils von  
 Montag, 13.04.2026 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 15.04.2026

Sprechstunde Module 1+2:  
 Mittwoch, 22.04.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 3**

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

Montag, 27.04.2026  
 Mittwoch, 29.04.2026 jeweils von  
 Montag, 04.05.2026 18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Modul 3:  
 Mittwoch, 06.05.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 4**

Einkaufsprozesse vorbereiten

Montag, 11.05.2026  
 Mittwoch, 13.05.2026 jeweils von  
 Montag, 18.05.2026 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 20.05.2026

**Modul 5**

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

Mittwoch, 27.05.2026  
 Montag, 01.06.2026 jeweils von  
 Mittwoch, 03.06.2026 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 08.06.2026  
 Mittwoch, 10.06.2026

Sprechstunde Module 4+5:  
 Montag, 15.06.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 6**

Einkaufscontrolling durchführen

Mittwoch, 17.06.2026  
 Montag, 22.06.2026 jeweils von  
 Mittwoch, 24.06.2026 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 29.06.2026

**Modul 7**

Führung und Zusammenarbeit

Montag, 31.08.2026 jeweils von  
 Mittwoch, 02.09.2026 18.00 – 21.15 Uhr

**Repetitorium**

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

21. – 23.09.2026  
 jeweils von 08.30 – 16.30 Uhr  
 Das Repetitorium ist obligatorisch und findet als Präsenzveranstaltung im Raum Hannover statt.

**Modul 8**

Kommunikation und Präsentation (Vorbereitung auf die mündliche Prüfung)

Montag, 09.11.2026 jeweils von  
 Mittwoch, 11.11.2026 18.00 – 21.15 Uhr

Bundeseinheitlicher IHK-Prüfungstermin: 22. – 23.10.2026

Mündliche Prüfungen finden ca. zwei Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Änderungen vorbehalten

**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****Online-Grundlagenmodule (optional):****1.295,-** EUR (zzgl. MwSt.)

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::**

- Bildungsurlaub bzw. Bildungsfreistellung
- Begabtenförderung Berufliche Bildung
- Aufstiegsprämie Hessen
- Meisterbonus Bayern
- Meisterbonus Sachsen
- Steuerliche Absetzbarkeit

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

**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.

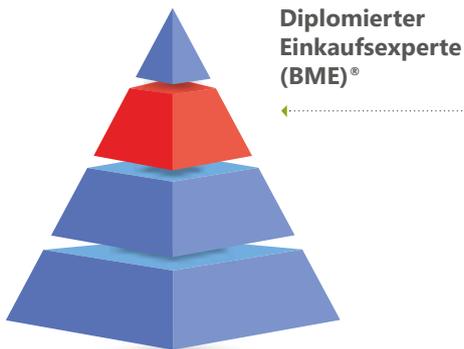
# DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)<sup>®</sup>

## 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.

 [bme.de/einkaufsexperte](https://www.bme.de/einkaufsexperte)



**Diplomierter  
Einkaufsexperte  
(BME)<sup>®</sup>**

- › 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

### 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

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Expertencamps 1 – 6 ist frei wählbar!

<b>Optionales Basiscamp:</b> <b>Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training)</b> 01. – 02.09.2025 ONLINE <input type="checkbox"/> 12. – 13.01.2026 ONLINE <input type="checkbox"/> 07. – 08.09.2026 ONLINE <input type="checkbox"/>		<b>Expertencamp 3:</b> <b>Modernes Lieferantenmanagement</b> 17. – 18.10.2025 Düsseldorf 28. – 29.11.2025 Düsseldorf 04. – 05.02.2026 Düsseldorf 08. – 09.05.2026 Frankfurt am Main 18. – 19.09.2026 Düsseldorf 07. – 08.10.2026 Düsseldorf		<b>Expertencamp 6:</b> <b>Einkaufscontrolling &amp; QM in der Supply Chain</b> 19. – 20.09.2025 Düsseldorf 10. – 11.10.2025 Frankfurt am Main 27. – 28.02.2026 Düsseldorf 24. – 25.04.2026 Frankfurt am Main 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Frankfurt am Main	
<b>Expertencamp 1:</b> <b>BWL-Know-how &amp; Einkaufspraxis</b> 05. – 06.09.2025 Frankfurt 07. – 08.11.2025 Düsseldorf 19. – 20.01.2026 ONLINE <input type="checkbox"/> 06. – 07.03.2026 Frankfurt am Main 11. – 12.09.2026 Düsseldorf 20. – 21.11.2026 Frankfurt am Main		<b>Expertencamp 4:</b> <b>Ergebnisorientierte Verhandlungsführung</b> 26. – 27.09.2025 Frankfurt am Main 15. – 16.04.2026 Frankfurt am Main 06. – 07.11.2026 Frankfurt am Main		<b>Optionales Camp für den Gipfelsturm</b> <b>(Prüfungsvorbereitung)</b> 01. – 02.12.2025 Frankfurt am Main 18. – 19.05.2026 Frankfurt am Main 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main	
<b>Expertencamp 2:</b> <b>Strategie &amp; Organisation</b> 12. – 13.09.2025 Düsseldorf 14. – 15.11.2025 Frankfurt 30. – 31.01.2026 Düsseldorf 18. – 19.03.2026 Frankfurt am Main 25. – 26.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Frankfurt am Main		<b>Expertencamp 5:</b> <b>Preis-, Kosten- und Wertanalyse</b> 24. – 25.10.2025 Frankfurt am Main 21. – 22.11.2025 Düsseldorf 23. – 24.01.2026 Frankfurt am Main 13. – 14.03.2026 Düsseldorf 30. – 31.10.2026 Frankfurt am Main 27. – 28.11.2026 Düsseldorf		<b>BME-Zertifikatsprüfung</b> 13.12.2025 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 30.05.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 19.12.2026 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).



12. – 28.06.2026 | Lengries

Auch als Kompakt-Lehrgang buchbar!  
[www.bme.de/kompaktlehrgang\\_einkaufsexperte](http://www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsexperte)

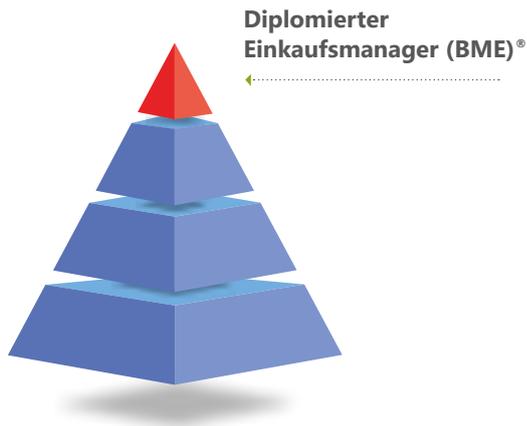
# DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)<sup>®</sup>

## CERTIFIED PROCUREMENT MANAGER (BME)

Mit dem Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME)<sup>®</sup> 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)<sup>®</sup> dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 [bme.de/einkaufsmanager](http://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!

<b>Gate 1:</b> <b>Personalführung im Einkauf</b> 07. – 08.11.2025 Frankfurt am Main 17. – 18.04.2026 Frankfurt am Main 04. – 05.11.2026 Frankfurt am Main		<b>Gate 4:</b> <b>Controlling, Reporting und Erfolgsmessung</b> 12. – 13.12.2025 Düsseldorf 16. – 17.01.2026 Frankfurt am Main 13. – 14.03.2026 Düsseldorf 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 27. – 28.11.2026 Frankfurt am Main		<b>Optionales Summary Meeting</b> <b>(Prüfungsvorbereitung)</b> 20. – 21.11.2025 Frankfurt am Main 18. – 19.05.2026 Frankfurt am Main 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main	
<b>Gate 2:</b> <b>Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart</b> 26. – 27.09.2025 Düsseldorf 23. – 24.01.2026 Frankfurt am Main 20. – 21.03.2026 Frankfurt am Main 11. – 12.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Düsseldorf		<b>Gate 5:</b> <b>SCM &amp; Supply Chain Collaboration</b> 28. – 29.11.2025 Frankfurt am Main 30. – 31.01.2026 Düsseldorf 04. – 05.03.2026 Frankfurt am Main 18. – 19.09.2026 Frankfurt am Main 30. – 31.10.2026 Düsseldorf		<b>BME-Zertifikatsprüfung</b> 13.12.2025 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 30.05.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)	
<b>Gate 3:</b> <b>Strategischer Einkauf</b> 12. – 13.09.2025 Frankfurt am Main 06. – 07.02.2026 Düsseldorf 06. – 07.05.2026 Frankfurt am Main 09. – 10.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Düsseldorf		<b>Gate 6:</b> <b>Global Supplier Management</b> 10. – 11.10.2025 Frankfurt am Main 27. – 28.02.2026 Düsseldorf 24. – 25.04.2026 Frankfurt am Main 25. – 26.09.2026 Frankfurt am Main 20. – 21.11.2026 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 UhrOptionales Summary Meeting  
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,-** 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).

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

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

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).

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

07. – 23.08.2026 | Timmendorfer Strand

Auch als Kompakt-Lehrgang buchbar!  
[www.bme.de/kompaktlehrgang\\_einkaufsmanager](http://www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsmanager)



# ZERTIFIKATSLEHRGANG 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. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist eine Anwesenheit von mindestens 80 % der angebotenen Unterrichtsstunden.

**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.

 [bme.de/verhandlungsfuehrung](https://www.bme.de/verhandlungsfuehrung)

## INHALTE

### Grundlagen der Verhandlungsführung im Einkauf

- › Verhandlung – Begriff und Aufgabe
- › Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren des Verhandeln
- › 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

Anmeldeschluss 07.01.2026



### IHR ANSPRECHPARTNER

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

### 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



26. – 30.01.2026



DORTMUND



332600650



zzgl.  
MwSt.

1.730,-



PRÄSENZ:

1. – 5. Tag: 08.00 – 16.00 Uhr

# GEFÖRDERTE WEITERBILDUNG DES BME – SO GEHT’S!

Beim BME können Sie eine Vielzahl der aktuell existierenden 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 Fachwirt/in für Einkauf (IHK) und profitieren sie von zahlreichen Förderungsmöglichkeiten!

## Aufstiegs- BAföG

### SIE SPAREN

bis zu 75 % der Weiterbildungskosten

### GEFÖRDERT WIRD

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

## Weiter- bildungs- stipen- dium

### SIE SPAREN

in 3 Jahren insgesamt bis zu 8.100,- €

### GEFÖRDERT WIRD

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

## Meister- bonus & Co.

### SIE SPAREN

zwischen 1.000,- € und 4.000,- € der Weiterbildungskosten,  
je nach Bundesland

### GEFÖRDERT WIRD

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

## Bildungs- urlaub

### SIE ERHALTEN

5 Werktage pro Kalenderjahr

### 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!

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN BEI FRAGEN ZU FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN



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