

ÜBERSICHT MODULBAUSTEINE: DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

		TAG 1 Anreise & Kick-Off	TAG 2 - 4 BWL-Know-how für den wertorientierten Einkauf & Einkaufspraxis			①	TAG 5 - 6 Organisation & Strategie		②	TAG 7 - 8 Modernes Lieferantenmanagement		③	TAG 9 Team Event	TAG 10 - 11 Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- & Wertanalyse erschließen		④	TAG 12 - 13 Einkaufscontrolling & Qualitätsmanagement in der Supply Chain		⑤	TAG 14 - 15 Ergebnisorientierte Verhandlungsführung		⑥	TAG 16 Teamtage	TAG 17 Mündliche Prüfung + Abschluss- meeting	
 VORMITTAG		Freitag	Samstag	Sonntag	Montag		Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag						
		06.08.	07.08.	08.08.	09.08.		10.08.	11.08.	12.08.	13.08.	14.08.	15.08.	16.08.	17.08.	18.08.	19.08.	20.08.	21.08.	22.08.						
	8.30 - 10.00 Uhr	Anreise	Das eigene Unternehmen verstehen in Vision und Strategie	Umsetzen der Unternehmensvision in die Einkaufsstrategie	Anwendung der Portfolio-technik in der Einkaufspraxis		Aktuelle und zukünftige Anforderungen an den Einkauf sowie Kernprozesse	Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)	Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements	Qualitätssicherungsvereinbarungen und Service Level Agreements	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert	Kostenanalyse und Kosten-senkungspotenziale bei Produkten und Prozessen	Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling	Qualitätsmanagement und seine Bedeutung für den Einkauf	Wirkungsfaktoren des Einkäufers	Preisverhandlungen: Wie erreiche ich x%?	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“	Mündliche Prüfung Camp 6 Verhandlungsführung (30 Minuten pro Kandidat)						
	10.00 - 10.15 Uhr		KAFFEEPAUSE									☀️						☀️							
	10.15 - 11.45 Uhr		Die wichtigsten Steuerungsinstrumente: Bilanz, Kostenrechnung, Controlling	Strategischer Einkauf und operative Beschaffung	Einkaufsverhandlung und Ergebnis-sicherung der strategischen Einkaufsarbeit		Im Fokus: Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs	Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen und Auktionen	Effiziente Lieferantensuche und -auswahl	Produkthaftung in der Lieferkette	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Ansatzpunkte für Einsparpotenziale systematisch identifizieren	Bedarfsanforderungen / Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik	Die wichtigsten Kennzahlen und KPIs für den modernen Einkauf	Gruppenübung Qualitätsmerkmale von Produkten / Dienstleistungen	Verhandlungsvorbereitung	Rollenspiele zur Preisverhandlung	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“							
	11.45 - 12.45 Uhr		MITTAGSPAUSE & MITTAGESSEN									☀️						☀️		Gemeinsames Mittagessen					
	12.45 - 14.15 Uhr		Bilanzanalyse als Einkaufertool	Beschaffungsmarktforschung	Rechtliche Aspekte und Vertragsgestaltung		Was ist die richtige Organisationsform für den Einkauf?	Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Portale, eCollaboration, Risikomanagement)	Lieferantenbewertung und -entwicklung	Handeln im Sinne von Compliance und Verhaltenscodices vereinbaren	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)	Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung	Kennzahlen für das unternehmensübergreifende Benchmarking	Qualitätssicherung beim Lieferanten (Audits und Qualifizierung)	Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung	Vertragsabschluss	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“		Abschlussmeeting + Zertifikatsübergabe					
	14.15 - 14.30 Uhr	KAFFEEPAUSE									☀️							☀️	Abreise						
	14.30 - 16.00 Uhr	Unternehmensfunktionen im Zusammenspiel	Wichtige Bestandteile der Einkaufsstrategie	Schriftliche Prüfung Camp 1 (45 Minuten)		Fallstudie zur Aufbauorganisation des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Camp 2 (45 Minuten)	Lieferantenportfolio und -beziehungen	Richtiger Umgang mit Lieferantenrisiken	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Gruppenübung zur Preisanalyse	Gruppenübung zur Wertanalyse	Gruppenübung zu Kennzahlen und KPIs im Einkauf	Reklamations- und Retourenmanagement	Gruppenübung zur Gesprächsführung	Rollenspiele zum Vertragsabschluss	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“								
	16.00 - 19.00 Uhr	Die neue Rolle des Einkaufs	Warengruppenstrukturierung		Anforderungen an die Ablauforganisation des Einkaufs		Kaufmännische, technische und rechtliche Aspekte	Schriftliche Prüfung Camp 3 (45 Minuten)	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Regressionsanalyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren	Schriftliche Prüfung Camp 4 (30 Minuten)	Erfolgsmessung und Eigenmarketing des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Camp 5 (30 Minuten)	Strategien des Verkäufers erkennen	–	Teamtage „Fit für den Gipfelsturm“									
19.00 - 20.00 Uhr	Buffet	–	–	–		Gemeinsames Abendessen	–	–	–	☀️	–	–	–	–	–	–	–	Barbecue							
20.00 - 21.30 Uhr	Kick-Off	Workshop: Meine Rolle als Einkäufer und wie sehen mich die anderen?	Nachhaltigkeit als moderne Einkaufsaufgabe		Fallstudie: E-Solutions im Einkauf	Initial Team Event	Workshop: Zusammenarbeit mit Lieferanten – aber wie?	–	Planspiel „Abenteuer Einkauf“	Gruppenübung zur Regressionsanalyse	–	Workshop: Eigenmarketing des Einkaufs – aber wie?	–	Rollenspiele zur Verhandlungsführung	–	Gemeinsamer letzter Abend									

Nach Absprache mit den Teilnehmern können einzelne Module getauscht werden.