

BME-KOMPAKT-LEHRGANG
DIPLOMIERTER
EINKAUFSMANAGER (BME)®

19. FEBRUAR – 7. MÄRZ 2027

11. – 27. JUNI 2027

BAD WIESSEE AM TEGERNSEE

- + NEUE IMPULSE IN EINKAUF / SCM SETZEN
- + DURCHSETZUNGSSTÄRKE BEI MITARBEITERN GEWINNEN
- + SICHER IN CONTROLLING / REPORTING
- + STARTKLAR FÜR DIE GLOBALEN MÄRKTE
- + INDIVIDUELLES TRANSFER-COACHING VOR ORT (OPTIONAL BUCHBAR)
- + INKL. LERNHEFT ZUR VORBEREITUNG



Genießen Sie Ihren Aufenthalt im Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy in Bad Wiessee am schönen Tegernsee.



Sehr geehrte Damen und Herren,

als Führungskraft im Einkauf tragen Sie täglich große Verantwortung und stehen unter hohem Zeitdruck. Für ausführliche Weiterbildung bleibt da oft wenig Raum. Genau deshalb haben wir die BME-Kompakt-Lehrgänge entwickelt – damit Sie trotz voller Agenda bestens auf steigende Anforderungen, neue Trends und Innovationen im Einkauf vorbereitet sind.

Seit vielen Jahren bieten wir **speziell für Führungskräfte** den Diplomierten Einkaufsmanager (BME)[®] nicht nur in modularer Form, sondern auch als intensiven 17-tägigen Kompakt-Lehrgang an. Unsere Inhalte werden laufend aktualisiert und an aktuelle Entwicklungen angepasst – für maximalen Praxisbezug und nachhaltigen Lernerfolg.

5 Gründe für Ihre Teilnahme

- Praxisnahe Vermittlung moderner Strategien und Lösungsansätze für Führungskräfte
- Steigerung Ihrer Einkaufsperformance und Ihrem Wert für das Unternehmen in nur 17 Tagen
- Zertifikat vom BME und der International Federation of Purchasing and Supply Management (IFPSM)
- Kleine Teilnehmergruppe (6-12 Teilnehmer)
- Weiterbilden, wo andere Urlaub machen

Nutzen Sie die Chance, Ihr Einkaufswissen in nur 17 Tagen auf ein neues Level zu bringen!

Ich freue mich auf Sie!
Ihr



Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge

DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

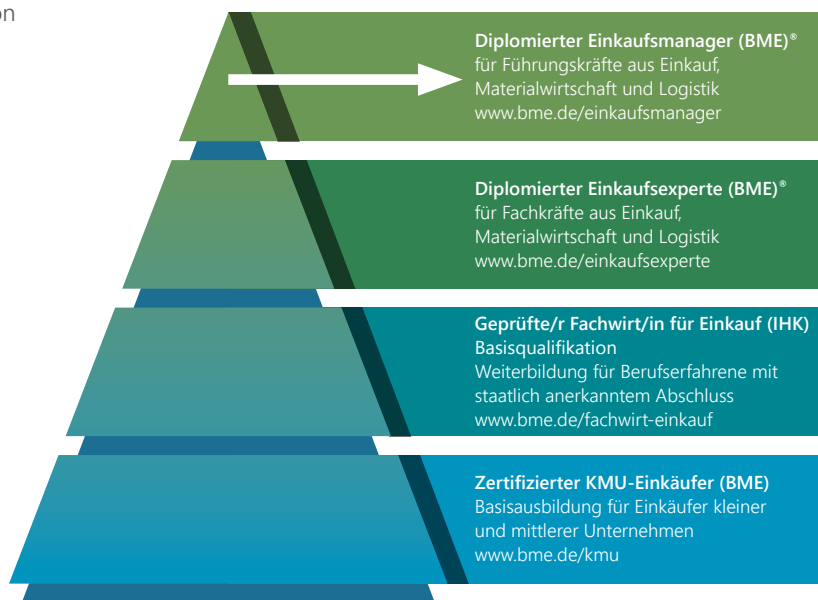
Unsere Lehrgänge sind auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt und enden mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand.

Die Basisausbildung für Einkäufer kleiner und mittlerer Unternehmen bildet der **BME-Lehrgang Zertifizierter KMU-Einkäufer**.

Der Lehrgang **Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)** hingegen ist die perfekte Basisqualifikation auf Bachelor-Niveau für alle Fachkräfte im Einkauf, die bereits praktische Erfahrungen im Einkauf gesammelt haben.

Als dritte Stufe umfasst der Zertifikatslehrgang **Diplomierter Einkaufsexperte (BME)** die Weiterführung der einkaufsspezifischen Themen für das untere und mittlere Management.

Mit dem **Diplomierten Einkaufsmanager (BME)** findet auch das Top-Management im BME-Weiterbildungskonzept eine adäquate Schulungsoption.



LEHRGANGSZIEL

Der Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME)[®] richtet sich an alle Führungskräfte im Einkauf und macht Sie

- **fit** für die Planung, Steuerung, Überwachung und Verbesserung Ihrer kompletten Einkaufsorganisation
- **Sicher** in der Strategieableitung entlang der Unternehmensvision
- **Erfolgreich** bei der Umsetzung von Veränderungsprozessen in Ihrer Einkaufsorganisation
- **Durchsetzungsstark** durch klare Analysen, Methoden und Tools im strategischen Einkauf
- **Führungsorientiert** bei der Motivation Ihrer Mitarbeiter auch in Konfliktsituationen
- **Zielorientiert** durch strategisches Controlling und überzeugend im Reporting

Ihre Kontaktpersonen für Lehrgänge



Für inhaltliche Fragen:
Alexander Sehr, Dipl.-Kfm.
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: +49 6196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



Für Anmeldungen:
Jacqueline Berger
Teamleiterin Customer Service
Telefon: +49 6196 5828-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

KOMPAKT-LEHRGANG

DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)[®]

INHALTE

1 Personalführung im Einkauf

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

2 Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart

- Megatrends im Umfeld des Einkaufs: Warum der Einkauf agil und smart werden muss
- 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, 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 inkl. begleitender Fallstudien

3 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

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

5 Supply Chain Management & 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

6 Controlling, Reporting & 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

DIE BME-ZERTIFIKATSPRÜFUNG

- Mündliche Prüfung zu Gate 1
- Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen direkt im Anschluss an die Gates 2-6

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 am Ende des Lehrgangs sein persönliches Zertifikat.

Termine & Teilnahmegebühren



19. Februar – 7. März 2027



6.950,- € zzgl. MwSt.

750,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 15.11.2026

250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 31.12.2026



11. – 27. Juni 2027



6.950,- € zzgl. MwSt.

750,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 15.03.2027

250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 30.04.2027

In den Teilnahmegebühren sind enthalten:

- Lehrgangsmaterialien und Prüfungsgebühren
- täglich Mittagessen, Kaffeepausen an Vor- und Nachmittag, gemeinsames Abendessen an drei Abenden sowie Erfrischungsgetränke während des gesamten Lehrgangs

Veranstaltungsort



Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy
Freihausstraße 15
83707 Bad Wiessee am Tegernsee
Tel.: +49 8022 9868-0
www.relais-chalet.com

ÜBERSICHT MODULBAUSTEINE: DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

		TAG 1 Anreise & Kick-Off		TAG 2 - 4 Personalführung im Einkauf		①		TAG 5 - 6 Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart		②		TAG 7 - 8 Strategischer Einkauf		③		TAG 9		TAG 10 - 11 Global Supplier Management		④		TAG 12 - 13 SCM & Supply Chain Collaboration		⑤		TAG 14 - 15 Controlling, Reporting & Erfolgsmessung		⑥				TAG 17 Mündliche Prüfung + Zertifikats- übergabe						
		Freitag		Samstag		Sonntag		Montag		Dienstag		Mittwoch		Donnerstag		Freitag		Samstag		Sonntag		Montag		Dienstag		Mittwoch		Donnerstag		Freitag		Samstag		Sonntag				
		19.02. 11.06.		20.02. 12.06.		21.02. 13.06.		22.02. 14.06.		23.02. 15.06.		24.02. 16.06.		25.02. 17.06.		26.02. 18.06.		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.				
VORMITTAG	📅			Einführung und erster Eindruck – Eigenbild vs. Fremdbild		Lebensgrund- einstellungen (OK-OK), Drama-Dreieck		Verhaltens- änderung und Change Management, Krisen und Kreativität, Jung führt Alt		Megatrends: Warum der Einkauf agil und smart werden muss		Strategische Hebel: Early Involvement, Volumen- bündelung und Standardisierung		Entwicklung von Einkaufs- strategien		Make-or- Buy- Analysen		☀️		Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten		Kommuni- kations- barrieren, Lieferanten- entwicklung, QM, Auditing		SCM – was steckt dahinter? Die Rolle des Einkaufs im SCM		Interne und externe Barrieren für ein erfolgreiches SCM		Einkaufs- controlling versus Reporting		(Prozess-) Kosten- rechnung im Einkauf		☀️ oder Teilnahme am BME-Tages- programm		Mündliche Prüfung Gate 1 Personal- führung im Einkauf (30 Minuten pro Kandidat)				
	🕒					KAFFEEPAUSE												☀️														☀️						
			Personalführung und soziale Kompetenz, Inplacement, Regeln für Meetings, 4 Stufen des Lernens		Vision, Mission, Strategie und Ziele, Management- by-...-Konzepte, Variable Vergütungs- systeme		Überbringen schlechter Nachrichten, innere Antrei- ber, Rollenspiel zum Thema Verhaltens- änderung		Rolle des Einkaufs in der modernen wertorien- tierten Unter- nehmens- führung		Erfolgs- faktoren: Transparenz und End-to-End- Integration		Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie den Projekteinkauf		Ausschrei- bungen, Lieferanten- wettbewerb und Vertrags- management		☀️		Vom Listenpreis zum TCO – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden		Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort		Prozessketten- modellierung und Prozess- management		Collaboration entlang der Supply Chain: digitale Lösungen / partnerschaft- liche Zusam- menarbeit		Instrumente und Kenn- zahlen, IT-Software- Lösungen, Dashboard- Lösungen auf Knopfdruck		Einbindung des Einkaufs in den Management- prozess		☀️							
			11.45 - 12.45 Uhr				MITTAGSPAUSE & MITTAGESSEN												☀️														☀️		Gemeinsames Mittagessen			
			12.45 - 14.15 Uhr		Anreise		Feedback-Burger für Mitarbeiter- gespräche, Dreiteilige Ich-Botschaft und Wirkung von Du-Botschaften		Rollenspiel zum Thema Zielverein- barung		Managerial Grid (Verhaltens- gitter), Pausen machen Sinn, Selbst- und Zeitmanage- ment		Moderne Organisations- formen, Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortung des strateg. u. operativen Einkaufs		Fallstudie „Smarte, agile Einkaufs- organisation“		Einbindung interner Kunden/ Bedarfsträger und erfolgreiches Schnittstellen- management		Target Costing, Design for Sourcing und Konzept- wettbewerb		☀️		Globale Beschaffungs- markt- forschung (BMF)		Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungs- märkten		Wert- schöpfungs- partner- schaften mit Lieferanten und Logistik- dienstleistern		Code of Conduct und Compliance entlang der Supply Chain		Benchmarking und Leistungs- messung		Lieferanten- und Supply-Chain- Controlling, Einkaufs- reporting für die Unternehmens- leitung		☀️		Abschluss- meeting + Zertifikats- übergabe	
			14.15 - 14.30 Uhr				KAFFEEPAUSE												☀️														☀️		Abreise			
			14.30 - 16.00 Uhr				Führungs- beziehungs- modell und Führungs- dilemmata, Egogramm		Kommunika- tionsfallen, Demotivatoren, Konfliktstrategien, Rollenspiel zum Thema Demotivation		Rollenspiel zum Thema Zeiten- und Prioritäten- management		Material- gruppen- management und Lead- Buyer-Konzept in der Praxis		Schriftliche Prüfung Gate 2 (60 Minuten)		Strategisches Lieferanten- & Risiko- management		Schriftliche Prüfung Gate 3 (60 Minuten)		☀️		Verhandeln in anderen Ländern		Schriftliche Prüfung Gate 4 (30 Minuten)		Nachhaltiges SCM		Schriftliche Prüfung Gate 5 (30 Minuten)		Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigen- marketing des Einkaufs		Schriftliche Prüfung Gate 6 (60 Minuten)				☀️	
			16.00 - 19.00 Uhr				(Lern-)Freizeit												☀️														(Lern-)Freizeit					
			19.00 - 20.00 Uhr		Buffet		(Lern-)Freizeit				(Lern-)Freizeit				Gemeinsames Abendessen				☀️		(Lern-)Freizeit				(Lern-)Freizeit				(Lern-)Freizeit				Barbecue					
			20.00 - 21.30 Uhr		Kick-Off		Rollenspiel zum Thema Urgewächs		Transfer- Coaching		Transfer- Coaching				Fallstudie		Gruppenarbeit		☀️		Fallstudie/ Gruppenübung		Transfer- Coaching		Präsentation/ Gruppenübung				Transfer- Coaching		Gruppenübung		Gemeinsamer letzter Abend					
		5																																				

ANMELDUNG



BME-KOMPAKT-LEHRGANG

DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn



Ja, ich melde mich zum Kompakt-Lehrgang
Diplomierter Einkaufsmanager (BME)® an:

☐ 19. Februar – 7. März 2027

☐ 11. – 27. Juni 2027

Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy



Teilnehmer/in

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon E-Mail



Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon



Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift (optional)

Firma Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

+49 6196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.de

Teilnahmegebühr

Lehrgang: 19.02. – 07.03.2027

750,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 15.11.2026

250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 31.12.2026

6.950,- € zzgl. MwSt.

Lehrgang: 11. – 27.06.2027

750,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 15.03.2027

250,- € Frühbucherrabatt bei Buchung bis 30.04.2027

6.950,- € zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. Die Teilnahmegebühr beinhaltet täglich Mittagessen, Kaffeepausen an Vor- und Nachmittag, gemeinsames Abendessen an drei Abenden sowie Erfrischungsgetränke während des gesamten Lehrgangs.

Veranstaltungsort

Boutique Hotel Relais Chalet Wilhelmy
Freihausstraße 15

83707 Bad Wiessee am Tegernsee

Tel.: +49 8022 9868-0

www.relais-chalet.com

Im Hotel haben wir für Sie ein Zimmerkontingent reserviert, abrufbar bis zum 29.01.2027 bzw. 21.05.2027. Eine Zimmerreservierung nehmen Sie bitte unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Der Rücktritt vom Lehrgang ist nur in Schriftform – auch per Telefax und E-Mail möglich. Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor Lehrgangsbeginn wird die Anmeldung kostenlos storniert und eine bereits entrichtete Lehrgangsgebühr zurückerstattet. Erfolgt der Rücktritt bis zu 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn, fällt ein Betrag von 25 % der Netto-Lehrgangsgebühr an. Bei Absagen weniger als 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn wird ein Betrag von 50 % der Netto-Lehrgangsgebühr berechnet, sofern nicht im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Stornogebühren entstehen nicht, wenn ein Ersatzteilnehmer in das Vertragsverhältnis eintritt. Bei Nichterscheinen ohne vorherige Rücktrittserklärung fällt die volle Lehrgangsgebühr an.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, abrufbar unter www.bme.de/agb.

Gender-Hinweis

Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Broschüre die männliche Form (generisches Maskulinum) verwendet. Die genannten Personenbezeichnungen gelten dabei für alle Geschlechter.