

- Modularer Aufbau
- Umfassendes Wissen
- Zertifiziert

Buchen Sie das gesamte Curriculum oder einzelne Seminare nach Ihrem Schwerpunkt!



Curriculum Indirekter Einkauf

Eigene Schwerpunkte | Verschiedene Dienstleistungen | Wichtige Kernkompetenzen

Auszug aus dem Themenangebot:

- Indirekter Einkauf: Methoden, Kennzahlen, Verhandlung
- Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis
- Einkauf von Marketing- und Beratungsleistungen
- Travel- und Fuhrparkmanagement
- IT- und Energie-Beschaffung
- Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B
- eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

Der indirekte Einkauf wurde in der Vergangenheit in vielen Unternehmen vernachlässigt, und das obwohl indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können. Auch war und ist Maverick Buying in diesem Bereich noch immer sehr ausgeprägt. Die Folge: unnötig hohe Ausgaben und verschenkte Einsparpotenziale. Führende Unternehmen sind längst umgeschwenkt und gehen Einsparziele im Indirekten und Dienstleistungseinkauf strategisch und gut organisiert an.

Das Curriculum „Indirekter Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für professionelles Handeln im Indirekten Einkauf wesentlich sind: von den Zielen und Beschaffungsinstrumenten über Strategien und Verhandlungskompetenzen bis hin zu Vertragsfragen und Controlling.

Durch den modularen Aufbau in Pflichtmodule und Wahlmodule können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden jeweils die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Mit freundlichen Grüßen



Anna Riedl
Projektmanagerin Seminare

PS: Das Curriculum „Indirekter Einkauf“ klingt interessant, aber Sie möchten **diese Kurse doch lieber einzeln buchen?** Auch dies ist möglich. **Die Konditionen** für die separate Buchung **finden Sie bei der jeweiligen Kursbeschreibung.**

Um das Teilnahmezertifikat „Indirekter Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten 3 Pflichtmodule sowie 2 Wahlmodule innerhalb von 18 Monaten durchlaufen.

Für bestmögliche Lernergebnisse starten Sie bitte mit dem Pflichtmodul „Indirekter Einkauf“.

Selbstverständlich können Sie alle Kurse (Pflicht- und Wahlmodule) auch einzeln buchen!

Pflichtmodule | 3 aus 3

- Indirekter Einkauf (Startmodul)
- Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis
- Verhandeln im Indirekten Einkauf

Wahlmodule | 2 aus 9

- Einkauf von Marketingleistungen
- Einkauf von Beratungsleistungen
- Das 1x1 des Travel-Einkaufs
- Grundlagen Fuhrparkmanagement
- IT-Dienstleister und Partner Management
- Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand*
- Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B
- Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen
- eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen

*Teilnehmern aus Großunternehmen/Konzernen bieten wir ein alternatives Energieseminar an.

Indirekter Einkauf

Terminübersicht	Seite	2018				2019					
		Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun
Pflichtmodule											
Indirekter Einkauf	3		09. – 10. Köln			28. – 29. München			02. – 03. Berlin		
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis	4			26. – 27. Düsseldorf			18. – 19. München			09. – 10. Berlin	
Verhandeln im Indirekten Einkauf	4				10. – 11. Düsseldorf					20. – 21. München	
Wahlmodule											
Einkauf von Marketingleistungen	5				03. – 04. Stuttgart		11. – 12. Düsseldorf			23. – 24. Hamburg	
Einkauf von Beratungsleistungen	5		23. – 24. Bonn					26. – 27. Leipzig			04. – 05. Stuttgart
Das 1x1 des Travel-Einkaufs	6			19. – 20. Wiesbaden					08. – 09. Leipzig		
Grundlagen Fuhrparkmanagement	6			29. – 30. München			05. – 06. Düsseldorf				
IT-Dienstleister und Partner Management	7		22. Frankfurt/Main				18. Hamburg				24. München
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand	7			21. – 22. Düsseldorf							26. – 27. München
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B	8	13. – 14. Hamburg			06. – 07. Frankfurt/Main		25. – 26. Stuttgart				03. – 04. Köln
Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen	8							18. – 19. Frankfurt/Main			
eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	9			19. – 20. Düsseldorf					11. – 12. Leipzig		

Kurszeiten: 1-tägige Veranstaltung
09.00 – 17.00 Uhr

2-tägige Veranstaltung
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

Pflichtmodul

Indirekter Einkauf

Inhalte

- Abgrenzung und Definition des Indirekten Einkaufs
- Einbindung des Einkaufs
- Portfolio-Management im Indirekten Einkauf
- Problematik qualitativer Lieferantenbewertungen
- Erfolgsmessung und Zieldefinition für den Indirekten Einkauf
- Ansätze für das Warengruppenmanagement an ausgewählten Beispielen

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/indirekter_ek

Kursziel

Ziel des Seminars ist es, alle bedeutenden Kategorien des Indirekten Einkaufs nach ihren wert-/preisbestimmenden Faktoren zu strukturieren. Da indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können, zeigt das Seminar eine der Bedeutung angemessene strategische und organisatorische Umsetzung des Indirekten Einkaufs auf. Eine deutliche Abgrenzung zum Direkten Einkauf in Bezug auf die interne Kommunikation mit Fachbereichen, Bedarfsermittlung, Erfolgsmessung und Lieferantenmanagement wird vorgenommen. Erfolgreiche strategische Ansätze aus dem Direkten Einkauf werden auf den Indirekten Einkauf angepasst und zielgerichtet angewendet.

Termine

09. – 10.10.2018	Köln	351810051
28. – 29.01.2019	München	351901012
02. – 03.04.2019	Berlin	351904023

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Dienstleistungsverträge rechtlich einordnen und ziel-führend vorbereiten
- Berührungspunkte zu einem besonderen rechtlichen Umfeld erkennen und berücksichtigen
- Sinnvollen Vertragsaufbau wählen
- Gefährliche Abgrenzungen, Lücken und Unklarheiten verhindern
- Wesentliche Vertragsinhalte
- Haftung, Umgang mit mangelhafter Leistung

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/dienstleistungsvertraege

Kursziel

Sie lernen typische Vertragsgestaltungen für verschiedene Kategorien von Dienstleistungsverträgen kennen. Hierbei werden die jeweiligen rechtlichen Besonderheiten sowie deren unterschiedliche Gewichtungen aufgezeigt. Sie erarbeiten Lösungsmöglichkeiten für konkrete Problemfälle aus der Praxis und sind in der Lage, beim Vertragsabschluss kompetent mitzuwirken.

Termine

26. – 27.11.2018	Düsseldorf	351811062
18. – 19.02.2019	München	351902032
09. – 10.05.2019	Berlin	351905046

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Voraussetzungen für die Verhandlung
- Ziele der Einkaufsverhandlung
- Was lässt sich verhandeln?
- Nicht nur Preise sind verhandelbar
- Besonderheiten des Indirekten Einkaufs
- Monopole und Jahresgespräche

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/verhandeln_indirekter_ek

Kursziel

Verhandlungen im Indirekten Einkauf/Dienstleistungsein-kauf haben eigene Regeln und sehr verschiedene Verhandlungspartner. Die Verhandlungsgegenstände sind nicht immer vergleichbar und manchmal befinden sich diese auch in einem monopolistischen Markt. Diese Regeln zu erkennen und sich auf die besonderen Verhandlungssitu-ationen einzustellen und damit sicherer und erfolgreicher zu verhandeln, ist das Seminarziel. Besonderer Wert liegt auf dem Übungsteil: Hier haben Sie die Möglichkeit, Ihr erlerntes Wissen in Übungen zu festigen.

Termine

10. – 11.12.2018	Düsseldorf	351812028
20. – 21.05.2019	München	351905026

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Der Markt für Marketingleistungen: Ein kurzer Überblick
- Kostenaspekte und Optimierungspotenziale
- Die richtige Marketingagentur: So findet man sie
- Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Marketingagentur
- Erfolgsmessung und Vergütung von Agenturleistungen
- Umgang der Marketingagenturen mit Subkontraktoren
- Einige rechtliche Aspekte

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/marketingleistungen

Kursziel

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Marketingleistungen mit Fokus auf Agenturleistungen zu optimieren. Sie erfahren, wo wesentliche Optimierungspotenziale im Marketingeinkauf liegen und wie Sie diese heben. Sie lernen, wie Sie die passende Marketingagentur finden, wie Sie zielführend ausschreiben, wie Sie die Angebote vergleichen und auswerten. Sie lernen außerdem verschiedene Vergütungsmodelle kennen und erfahren, welche wesentlichen rechtlichen und vertragsrelevanten Aspekte zu beachten sind. Zahlreiche Praxisbeispiele veranschaulichen die Seminarinhalte und liefern Ihnen praktische Tipps für Ihre Arbeit.

Termine

03. – 04.12.2018	Stuttgart	351812033
11. – 12.02.2019	Düsseldorf	351902019
23. – 24.05.2019	Hamburg	351905032

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Auswahl von Beratungsdienstleistern
- Internes Prozessmanagement
- Effiziente Gestaltung der Ausschreibung und des Vergabeprozesses
- Preis- und Abrechnungsmodalitäten
- Qualitätssicherung: Messbarkeit des Beratungserfolges
- Die wichtigsten Eckdaten eines Rahmenvertrages
- Kennzahlen zur Schaffung von Transparenz

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/beratung

Kursziel

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie als Einkäufer haben, den Einkauf von Beratungsleistungen zu professionalisieren, um damit mehr Wertschöpfung in Ihrem Unternehmen zu realisieren. Sie erfahren, wie Sie den richtigen Beratungsdienstleister suchen, auswählen, die zu erbringende Leistung ausschreiben, Angebote auswerten und vergleichen können. Sie erfahren, wie Prozesse beim Beratungseinkauf optimiert, die Qualität sichergestellt und möglichst viele Eckdaten in Rahmenverträgen fixiert werden können. Zahlreiche Praxisbeispiele verdeutlichen anschaulich die Seminarinhalte und liefern Ihnen wertvolle Anregungen für den Alltag.

Termine

23. – 24.10.2018	Bonn	351810052
26. – 27.03.2019	Leipzig	351903026
04. – 05.06.2019	Stuttgart	351906014

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Geschäftsreisemarkt und seine Marktteilnehmer
- Der Geschäftsreiseprozess im Unternehmen
- Darstellung der Einsparpotenziale
- Vertriebswege: Reisebüro, Online
- Reisekosten-Controlling: Daten und Kennzahlen
- Reisebüro-, Leistungsträgerausschreibung
- Aufbau eines Travel-Management-Projekts

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/reiseleistungen

Kursziel

Geschäftsreisen stellen einen bedeutenden und häufig unterschätzten Kostenblock im Unternehmen dar. Beim Einkauf von solchen Reiseleistungen lassen sich in jedem Unternehmen erfahrungsgemäß deutlich Kosten sparen. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über das Thema Geschäftsreisen sowie eine detaillierte Vorstellung der Nutzung der vielfältigen Informations- und Einsparmöglichkeiten. Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie Potenziale Ihres Unternehmens beim Einkauf von Geschäftsreisen erkennen und nutzen und damit deutlich zum Unternehmenserfolg beitragen.

Termine

19. – 20.11.2018	Wiesbaden	351811003
08. – 09.04.2019	Leipzig	351904025

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Grundlagen, Organisation und Analysen
- Bedarfsermittlung, Beschaffung und Steuerung
- Finanzierungskonzepte, Outsourcing und Controlling
- Dienstwagenordnung
- Risiko- und Schadenmanagement

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/fuhrparkmanagement

Kursziel

Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie grundlegende Informationen zum Aufbau und Management einer ökonomisch sinnvollen Fuhrparkflotte. Sie erfahren, wie Sie einen PKW-Fuhrpark gemäß Vorgaben und Nachhaltigkeitskriterien auf- bzw. umbauen und diesen anschließend effizient steuern. Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke in die Themen Controlling sowie Finanzierungskonzepte und Outsourcing.

Termine

29. – 30.11.2018	München	351811004
05. – 06.02.2019	Düsseldorf	351902023

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen
- Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten
- Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor
- Auswahl und Bewertung von Systemanbietern/ Dienstleistern
- Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis
- Ansätze zur Steuerung der Kosten im IT-Bereich
- Preisverhandlung mit Lieferanten und Anbietern

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/it_dienstleister

Kursziel

Sie lernen erfolgreiche Strategien und Möglichkeiten der Kostenbeeinflussung kennen. Sie erfahren, wie Sie bei IT-Sourcing-Projekten Dienstleister und Partner effizient bewerten, auswählen und managen. Sie erfahren, wie Sie sich vor Risiken schützen und zu einem interessengerechten Ergebnis mit strategischen Lieferanten kommen.

Termine

22.10.2018	Frankfurt	351810007
18.02.2019	Hamburg	351902020
24.06.2019	München	351906015

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 795,- € zzgl. MwSt.

Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand***Inhalte**

- Energiepreise und deren Zusammensetzung
- Vom Gasmarkt zu den Einkaufsstrategien für Erdgas
- Vom Kyoto-Protokoll zur Energieeffizienz
- Contracting
- Vom Strommarkt zu den Einkaufsstrategien für Strom
- Optimierung des Energieeinkaufs durch Bündelung

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/strom-gaseinkauf

Kursziel

Sie erhalten einen Überblick über den Strom- und Gasmarkt inkl. geltenden Verordnungen. Sie erfahren, welche Möglichkeiten Ihnen bei der Strom- und Gasbeschaffung zur Verfügung stehen und wie Sie mögliche Einsparpotenziale heben bzw. steigenden Energiepreisen entgegenwirken können.

* Teilnehmern aus Großunternehmen/Konzernen bieten wir ein alternatives Energieseminar an.

Termine

21. – 22.11.2018	Düsseldorf	351811007
26. – 27.06.2019	München	351906017

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Die VOB/B und das AGB-Recht
- Vergütung nach der VOB/B
- Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme
- Bauverzögerung
- Besonderheiten der VOB/B hinsichtlich der Abnahme
- Mängelansprüche nach der Abnahme
- Zahlungen

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/einkauf_bauleistungen

Kursziel

Sie lernen die Chancen und Risiken der VOB/B speziell im Hinblick auf den Einkauf von Bauleistungen kennen. Sie erlangen Rechtssicherheit für den Abschluss von VOB-Bauverträgen und lernen, Haftungsrisiken bei der Durchführung von Bauverträgen zu vermeiden.

Termine

13. – 14.09.2018	Hamburg	351809012
06. – 07.12.2018	Frankfurt	351812043
25. – 26.02.2019	Stuttgart	351902029
03. – 04.06.2019	Köln	351906022

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Generelle Einordnung der Dienstleistungskategorien im indirekten Einkauf
- Identifizieren von Ansatzpunkten & Hebeln für einkaufsseitige Wertbeiträge in den Dienstleistungskategorien
- Konkrete Hebel & Strategien zur Realisierung der identifizierten Potenziale
- Analytische Methoden & Tools einer systematischen Kostenanalyse
- Von der Einsparung zum nachhaltigen Wertbeitrag: Kostensenkungen effektiv im Unternehmen verankern

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/konditionsanalyse

Kursziel

In diesem Seminar werden Wissen und Methoden vermittelt, wie Sie Potenziale für Einsparungen sowie die Optimierung von Vertragskonditionen im Einkauf von Dienstleistungen identifizieren und realisieren können. Der Schwerpunkt liegt auf der fundierten und zugleich praxisorientierten Vermittlung des Einsatzes von kategoriespezifischen Hebeln, geeigneten Methoden und Instrumenten zur nachhaltig erfolgreichen kostenoptimalen Beschaffung von Dienstleistungen.

Termin

18. – 19.03.2019	Frankfurt	351903027
------------------	-----------	-----------

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Übersicht der Einsatzfelder von eProcurement
- eSourcing – neue Wege für die strategische Beschaffung
- Desktop Purchasing – Optimierung der C-Güter-Beschaffung
- Katalogmanagement – Basis für Desktop-Purchasing-Systeme
- Standards – Voraussetzungen für erfolgreiches eBusiness
- Faktoren für erfolgreiches eProcurement

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/eprocurement_einsteiger

Kursziel

Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Komponenten und Einsatzgebiete von eProcurement sowie die Faktoren für einen erfolgreichen Einstieg ins eProcurement kennen. Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die einzelnen Komponenten von eProcurement, beginnend mit der Beschaffung von C-Artikeln bis hin zum Einkauf von strategischen A- und B-Gütern und Leistungen.

Termine

19. – 20.11.2018	Düsseldorf	351811043
11. – 12.04.2019	Leipzig	351904012

Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 20% der Teilnahmegebühr.

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Veranstaltungshinweis

7. BME-FORUM

Indirekter Einkauf

Einsparungen ↗ Prozesskosten ↘ Maverick Buying ↘

19. – 20. SEPTEMBER 2018 | DÜSSELDORF

- ✓ Von der Spend-Transparenz zum nachhaltigen Kostenmanagement
- ✓ Maverick Buying systematisch an der Wurzel packen
- ✓ Konsequente Digitalisierung des Source-to-Pay-Prozesses
- ✓ Transparentes IT-Supplier und Contract Management
- ✓ Einkauf von IT-Beratungs-, Rechts- und Marketingleistungen im Fokus



www.bme.de/indirekter_einkauf

10. BME-FORUM

Einkauf von Bauleistungen

Langfristige Einkaufsstrategie im Bauboom!

20. NOVEMBER 2018 | WIESBADEN

- Baukonjunktur: Wie entwickelt sich die Baubranche zukünftig?
- Erneuerungen im BGB-Bauvertragsrecht und Einfluss auf die VOB/B
- Effiziente Projektsteuerung: Der Einkauf als Schnittstelle in Bauprojekten
- Langfristige Partnerschaftlichkeit: Einkauf und Lieferanten
- Effektives Kostenmonitoring in Bauprojekten durch den Einkauf



www.bme.de/bauleistungen



DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Buchen Sie das Curriculum
„Indirekter Einkauf“ und **sparen Sie
bis zu 20%** der Teilnahmegebühr!

Ja, hiermit melde ich mich zu folgenden Terminen an:

3 Pflichtmodule

<input type="checkbox"/> Indirekter Einkauf	Datum	
	Veranstaltungs-Nr.	
<input type="checkbox"/> Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis	Datum	
	Veranstaltungs-Nr.	
<input type="checkbox"/> Verhandeln im Indirekten Einkauf	Datum	
	Veranstaltungs-Nr.	

2 Wahlmodule: Wählen Sie aus 9 Kursen

Kurs		Datum	
Kurs		Datum	
Name		Vorname	
Position		Abteilung	
Telefon		Fax	
E-Mail			

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

Firma			
Branche			
Straße/Postfach		PLZ/Ort	
Telefon		Fax	
Datum/Unterschrift	<input checked="" type="checkbox"/>		

Abweichende Rechnungsanschrift:

Name		Abteilung	
Straße/Postfach		PLZ/Ort	

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: www.bme.de/social



Internet

Teilnahmegebühr

Curriculum
5.150,- € zzgl. MwSt.

Separate Buchung
Bei einer Einzelbuchung entnehmen Sie die Preise bitte der jeweiligen Kursbeschreibung.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:
Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke

Mit Erscheinen dieser Broschüre verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

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, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten



Mit der Bahn ab **99,- €**
zu Ihrer Veranstaltung!

Alle Informationen
erhalten Sie unter
www.bme.de/bahn