

- Modularer Aufbau
- Umfassendes Wissen
- Zertifiziert

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



# Curriculum Professioneller IT-Einkauf

Flexible Kurswahl | Software- und Hardware-Einkauf | Soft-Skills für den Einkauf

## Auszug aus dem Themenangebot:

- Technikwissen für IT-Einkäufer
- IT-Dienstleister und Partner Management
- Recht beim Einkauf von IT-Leistungen
- Verhandlungsführung beim Einkauf von IT
- Brennpunkt Softwareverträge
- Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf
- Erfolgreiches IT-Outsourcing
- Softwarepflege- und Hardware-Wartungsverträge für Einkäufer
- uvm.

Eine gut aufgestellte IT ist für erfolgreiche Unternehmen die Basis, um im Wettbewerb zu bestehen und zukunftsorientierte Strategien umzusetzen. Sie als Verantwortlicher für den Einkauf von IT-Leistungen tragen damit im Spannungsfeld zwischen Kostendruck, Technologiefortschritt und komplexen Anbieterstrukturen wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Sie sind gefordert, die Qualität der Leistungen und Technologien sicherzustellen, effiziente strategische Partnerschaften auszubauen sowie die Flexibilität und Kostentransparenz in den Prozessen und Projekten zu erhöhen.

**Das Curriculum „Professioneller IT-Einkauf“ bietet Ihnen folgende Vorteile:**

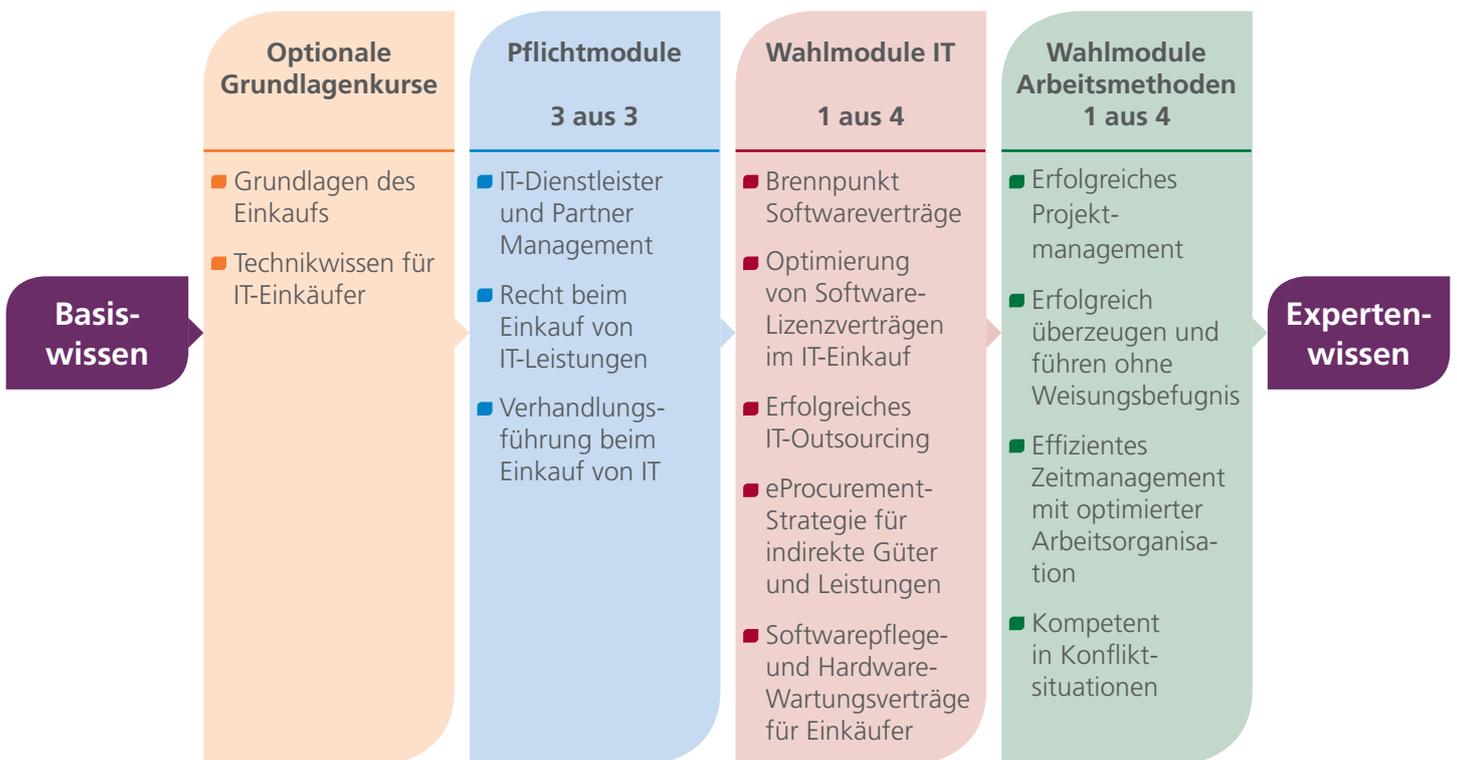
- Umfassende Kenntnisse für einen erfolgreichen IT-Einkauf
- Eigene Schwerpunkte durch den modularen Aufbau
- Qualifikation im Software- und Hardware-Einkauf
- Weiterentwicklung in relevanten Soft-Skill-Bereichen
- Teilnahmezertifikat nach jedem Modul sowie Gesamtzertifikat am Ende des Curriculums

PS: Sie möchten Ihr Wissen nur in einem bestimmten Themenbereich des Curriculums vertiefen? Kein Problem! Alle Kurse des Curriculums können Sie auch separat buchen.

## Wählen Sie Ihre Schwerpunkte

Um das **Zertifikat „Professioneller IT-Einkauf“** zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** – je einen Kurs aus den Bereichen IT und Arbeitsmethoden – **innerhalb von 18 Monaten** durchlaufen.

Bei Bedarf wählen Sie aus zwei optionalen Grundlagenkursen für einen grundlegenden Einstieg in Methoden und Werkzeuge des Einkaufs einerseits oder für grundlegendes Hintergrundwissen zu Begriffen und Zusammenhängen der IT andererseits.



# Curriculum Professioneller IT-Einkauf

Terminübersicht	Seite	2018					2019					
		Sept	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	
<b>Optionale Grundlagenkurse</b>												
Grundlagen des Einkaufs	4	17. – 18. WZ	11. – 12. HN	06. – 07. FR	05. – 06. M		04. – 05. F		02. – 03. S	20. – 21. HH	25. – 26. BN	
Technikwissen für IT-Einkäufer	4				10. – 11. M	21. – 22. D				06. – 07. FR		
<b>Pflichtmodule</b>												
IT-Dienstleister und Partner Management	5		22. F				18. HH				24. M	
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen	6		23. F				19. HH				25. M	
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT	6			27. – 28. M					04. – 05. F			
<b>Wahlmodule IT</b>												
Brennpunkt Softwareverträge	7			05. – 06. F								
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf	8		17. D							13. F		
Erfolgreiches IT-Outsourcing	8			12. HH						24. F		
eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	9			19. – 20. D					11. – 12. L			
Softwarepflege- und Hardware-Wartungsverträge für Einkäufer	9			26. – 27. WI					08. – 09. N			
<b>Wahlmodule Arbeitsmethoden</b>												
Erfolgreiches Projektmanagement	10			19. – 20. D			13. – 14. F				24. – 25. S	
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	10		17. – 18. S		11. – 12. D	31.01 – 01.02. BTG				06. – 07. MZ		
Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation	11		11. – 12. K				05. – 06. N					
Kompetent in Konfliktsituationen	11			20. – 21. F				11. – 12. N				

## Veranstaltungsorte:

BTG= Berchtesgaden D = Düsseldorf FR = Freiburg HN = Hannover L = Leipzig M = München S = Stuttgart WZ = Würzburg  
 BN = Bonn F = Frankfurt HH = Hamburg K = Köln MZ = Mainz N = Nürnberg WI = Wiesbaden

**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

Wir beantworten gerne Ihre Fragen – individuell und aktuell

**Gerne informiert Sie unsere Kundenberatung bei Fragen zu Terminen, Verfügbarkeiten und Anmeldungen:**



Jacqueline Berger  
 Teamleiterin Customer Service  
 Tel.: 06196 5828-200  
 E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

**Sie haben Fragen bezüglich Veranstaltungsort und Hotel? Dann freut sich über Ihren Anruf:**



Denise Ortmann  
 Senior Manager MICE & Travel  
 Tel.: 06196 5828-205  
 E-Mail: denise.ortmann@bme.de

**Bei Fragen zu Kursinhalten hilft Ihnen gerne:**



Anna Riedl  
 Projektmanagerin Seminare  
 Tel.: 06196 5828-253  
 E-Mail: anna.riedl@bme.de

## Inhalte

- Ziele und Aufgaben des heutigen Einkaufs
- Der Beschaffungsprozess – eine Übersicht
- Marktrecherche und Lieferantensuche
- Den richtigen Lieferanten finden
- Operatives Lieferantenmanagement
- Grundzüge des Einkaufsrechts
- Die ersten Schritte zur strategischen Beschaffung
- Richtig verhandeln

## Kursziel

Sie lernen die Basics in Einkauf und Beschaffung sowie deren Ziele, Methoden, Abläufe und die betriebswirtschaftlichen Grundlagen kennen. Sowohl das theoretische Wissen als auch die praktische Methode mit Abläufen des operativen und strategischen Einkaufs werden flexibel erörtert.

## Methodik

Abfrage der Erwartungen und Interessenschwerpunkte, Vortrag, Gruppendiskussion, Gruppenarbeit sowie praktische Übungen

Mehr Infos zu diesem Modul unter  
[www.bme.de/grundlagen\\_des\\_einkaufs](http://www.bme.de/grundlagen_des_einkaufs)

## Termine

17. – 18.09.2018	Würzburg	351809013
11. – 12.10.2018	Hannover	351810006
06. – 07.11.2018	Freiburg	351811036
05. – 06.12.2018	München	351812017
04. – 05.02.2019	Frankfurt	351902038
02. – 03.04.2019	Stuttgart	351904036
20. – 21.05.2019	Hamburg	351905055
25. – 26.06.2019	Bonn	351906030

## Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

## Inhalte

- Begriffe und Zusammenhänge der IT
- Fachwissen – der Schlüssel zum Erfolg
- Grundlagen der Daten- und Sprachkommunikation
- Die wichtigsten Hardware-Fakten
- Datenmanagement und -sicherung
- Software-Arten und ihre Besonderheiten
- IT-Organisation und Softwarearchitekturen
- Die großen Anbieter und ihre Standardprodukte
- Cloud Computing und SaaS – Vor- und Nachteile
- Sicherheit und Datenschutz
- Trends und aktuelle Entwicklungen

## Kursziel

Der IT-Einkauf stellt Einkäufer aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Abkürzungen und Zusammenhänge oft vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es, IT-Einkäufern das nötige technische Hintergrundwissen zu vermitteln. Es hilft den Teilnehmern dabei, komplexe IT-Technologien zu verstehen, zu beurteilen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

## Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

Mehr Infos zu diesem Modul unter  
[www.bme.de/technikwissen\\_fuer\\_it](http://www.bme.de/technikwissen_fuer_it)

## Termine

10. – 11.12.2018	München	351812034
21. – 22.01.2019	Düsseldorf	351901013
06. – 07.05.2019	Freiburg	351905033

## Teilnahmegebühr

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.



Als IT-Einkäufer stehen Sie vor der großen Herausforderung, die Qualität der eingekauften Leistungen und Technologien sicherzustellen, effiziente strategische Partnerschaften aufzubauen sowie kostenbewusst zu agieren, um Ihr Unternehmen optimal auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Die Pflichtmodule unseres Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ bilden die hierfür nötigen Kernkompetenzen im IT-Einkauf ab. Sie lernen, wie Sie Dienstleister und Partner effizient bewerten, auswählen und die Lieferantenbeziehung positiv beeinflussen.

Sie erfahren außerdem, wie Sie Ihre IT-Beschaffung rechtssicher gestalten und Ihre Anforderungen vertraglich so spezifizieren, dass sie als langfristige Grundlage der gemeinsamen Geschäftsbeziehung dienen. Auch wie Sie Nutzungsrechte und Lizenzen profitabel einsetzen, ist Bestandteil der Ausbildung.

Darüber hinaus erhalten Sie wichtige Informationen zu verhandelbaren Vertragsbestandteilen und Margen in der IT-Branche und bekommen gewinnbringende Tipps zur Verhandlungsführung.

## Das Curriculum beinhaltet die folgenden 3 Pflichtmodule:

- IT-Dienstleister und Partner Management
- Recht beim Einkauf von IT-Leistungen
- Verhandlungsführung beim Einkauf von IT

## Pflichtmodul

## IT-Dienstleister und Partner Management

### Inhalte

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

### 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.

### Methodik

Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion

Mehr Infos zu diesem Modul unter [www.bme.de/it\\_dienstleister](http://www.bme.de/it_dienstleister)

### 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 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 795,- € zzgl. MwSt.

**Inhalte**

- Rechtliche Grundlagen zur Beschaffung von IT-Leistungen
- Rechtssicherer Erwerb von Software (Individual- und Standardsoftware)
- Die verschiedenen IT-Verträge
- Fragen der Vertragsgestaltung/-inhalte
- Gestaltung von Service Level Agreements
- IT-Compliance
- Datenschutzrecht
- Audit
- Asset-/Lizenzmanagement und Vertragsüberwachung

**Kursziel**

Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Beschaffung von IT-Leistungen und lernen ausgewählte Vertragsinhalte kennen. Sie lernen, wie Sie Nutzungsrechte und Lizenzen profitabel einsetzen und Lizenzvereinbarungen und Verträge optimal gestalten. Sie vertiefen Ihr Rechts-Know-how und entwickeln einen sicheren Umgang mit Rechtsformulierungen.

**Methodik**

Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion, Ausgabe von Checklisten und Gesetzestexten

Mehr Infos zu diesem Modul unter [www.bme.de/recht\\_it\\_einkauf](http://www.bme.de/recht_it_einkauf)

**Termine**

23.10.2018	Frankfurt	351810008
19.02.2019	Hamburg	351902021
25.06.2019	München	351906016

**Teilnahmegebühr**

! Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 795,- € zzgl. MwSt.

**Inhalte**

- Ein „Röntgenbild“ der IT-Branche
- Verhandlungsspielräume schaffen
- Vergleichbarkeit schaffen: Anfrage vs. Ausschreibung
- Die gezielte Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer

**Kursziel**

Sie lernen, mit den Besonderheiten der Verhandlungsführung in der IT-Branche gewinnbringend umzugehen. Sie lernen außerdem, wie Sie durch eine gezielte Verhandlungsvorbereitung Ihre Verhandlungserfolge steigern.

**Methodik**

Kurzvorträge, Austausch, Fallbeispiele, konkrete Verhandlungsübungen

Mehr Infos zu diesem Modul unter [www.bme.de/verhandlungsfuehrung\\_einkauf\\_it](http://www.bme.de/verhandlungsfuehrung_einkauf_it)

**Termine**

27. – 28.11.2018	München	351811049
04. – 05.04.2019	Frankfurt	351904019

**Teilnahmegebühr**

! Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.



Der IT-Einkauf umfasst neben den klassischen Aufgaben – Anbieterwahl, Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung – eine große Bandbreite an speziellen Fragestellungen: Welche alternativen Beschaffungsstrategien gibt es? Welche Rolle spielt Outsourcing hierbei? Welche Möglichkeiten bieten Software as a Service (SaaS), Gebrauchsoftware, Open-Source-Software und Third Party Maintenance und welche (lizenz-)rechtlichen Fragen ergeben sich? Zusätzlich werden von Ihnen im IT-Einkauf Soft-Skills gefordert. Neben der Zusammenarbeit mit Kollegen aus anderen Abteilungen und Lieferanten spielen auch Kenntnisse im Projektmanagement eine wesentliche Rolle für den Erfolg. Wählen Sie nach Ihrem persönlichen Bedarf je ein Wahlmodul aus den Bereichen IT und Arbeitsmethoden, um für alle Anforderungen im IT-Einkauf gewappnet zu sein.

## Wählen Sie ein Seminar aus den Wahlmodulen IT:

- Brennpunkt Softwareverträge
- Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf
- Erfolgreiches IT-Outsourcing
- eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen
- Softwarepflege- und Hardware-Wartungsverträge für Einkäufer

## Wählen Sie ein Seminar aus den Wahlmodulen Arbeitsmethoden:

- Erfolgreiches Projektmanagement
- Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis
- Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation
- Kompetent in Konfliktsituationen

## Wahlmodul IT

## Brennpunkt Softwareverträge

### Inhalte

- Kenntnis der für den Abschluss von Softwareverträgen wichtigsten Vertragstypen
- Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten in der Vertragsanbahnungsphase
- Rechtsschutz von Softwareprogrammen
- Schnittstellen zum Arbeitsrecht/ Sozialrecht bei Softwareverträgen
- Quellcodehinterlegung
- Software in der Insolvenz
- Rechte bei Störungen der Vertragsabwicklung
- Einfluss der AGB-Inhaltskontrolle auf standardisierte Softwarevertragsunterlagen

### Kursziel

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen rechtlichen Kenntnisse für eine eigenständige Vertragsgestaltung. Sie erhalten Informationen, die Sie befähigen, eine erfolgreiche rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern softwarebezogener Beschaffungen durchzuführen.

### Methodik

Fachvortrag, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen, Klauselbeispiele, Behandlung einfacher Muster

Mehr Infos zu diesem Modul unter [www.bme.de/brennpunkt\\_softwarevertraege](http://www.bme.de/brennpunkt_softwarevertraege)

### Termin

05. – 06.11.2018

Frankfurt

351811002

### Teilnahmegebühr

- Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

## Inhalte

- Rechtliche Grundlagen beim Erwerb von:
  - Standardsoftware
  - Open-Source-Software
  - SaaS, ASP & Cloud Computing
  - Gebrauchte Software
  - Third Party Maintenance
- Verhandlung von Konditionen
- Senkung von Wartungskosten als Bestandskunde

## Methodik

Vortrag, Fallbeispiele, Checklisten, Diskussionsrunden

Mehr Infos zu diesem Modul unter  
[www.bme.de/software-nutzungsmodelle](http://www.bme.de/software-nutzungsmodelle)

## Kursziel

Der Einkauf von Standardsoftware, insbesondere hochpreisiger ERP-Software, ist aufgrund der unterschiedlichen Lizenzmodelle der Hersteller in rechtlicher und kaufmännischer Sicht komplex und schwierig zu handhaben. In diesem Seminar erhalten Sie praxistaugliche Handlungsempfehlungen, um Ihren Softwareeinkauf zu optimieren. Neben der richtigen Herangehensweise erhalten Sie einen Überblick zu den Alternativen SaaS, Gebrauchtsoftware, Open Source und Third Party Maintenance. Sie erlangen Kenntnisse für eine eigenständige wirtschaftliche und rechtliche Bewertung der spezifischen Einkaufssituation für Software, um so eine entsprechende Einkaufsentscheidung vorzubereiten und eine erste rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern durchzuführen.

## Termine

17.10.2018	Düsseldorf	351810009
13.05.2019	Frankfurt	351905045

## Teilnahmegebühr

- ! Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 795,- € zzgl. MwSt.

## Inhalte

- Phasen des IT-Sourcing-Lifecycle – ganzheitlich gedacht
- Entwicklung einer IT-Sourcing-Strategie
- Grundsatzfragen während der Strategieentwicklung
- Auswahlprozess – vom Servicekatalog zum Vertrag
- Effektives Provider Management im laufenden Betrieb
- Besonderheiten des Cloud Computing in der Praxis

## Kursziel

Sie lernen erfolgreiche Taktiken und Strategien für das ganzheitliche Management des IT-Outsourcings kennen und erfahren, wie Sie ausgehend von einer Outsourcing-Strategie alle Phasen erfolgreich umsetzen können. Darüber hinaus lernen Sie Lösungsansätze für Ihre Herausforderungen in den Bereichen Outsourcing, Cloud Computing und Provider Management kennen.

## Methodik

Vortrag mit Praxisbeispielen, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion

Mehr Infos zu diesem Modul unter  
[www.bme.de/it\\_outsourcing](http://www.bme.de/it_outsourcing)

## Termine

12.11.2018	Hamburg	351811056
24.05.2019	Frankfurt	351905034

## Teilnahmegebühr

- ! Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 795,- € 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

## 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.

## Methodik

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

Mehr Infos zu diesem Modul unter  
[www.bme.de/eprocurement\\_einsteiger](http://www.bme.de/eprocurement_einsteiger)

## Termine

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

## Teilnahmegebühr

- ! Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

## Inhalte

- Vertragliche Grundlagen
- Hardware/Gerätelieferung
- Mängel und Nacherfüllung
- Softwarepflege-Verträge
- Wichtige Vertragsinhalte eines Softwarepflegevertrags
- Datenschutzregelungen bei Software-Pflege
- Beispiele für Klauseln in Software-Pflegeverträgen
- Hardwarewartung (sonstige Hardware-Verträge im Überblick)

## Methodik

Fachvortrag im Dialog, Beispielklauseln, Darstellung anhand von Musterverträgen

## Kursziel

Jedes Unternehmen unterhält Hardware und Software, auch wenn IT-Dienstleistungen nicht zu seinem Kerngeschäft gehören. Worauf Einkäufer bei der Vergabe von Hardwarewartung und Softwarepflege an externe IT-Dienstleister (nicht Erwerb von Software oder Hardware) zwingend zu achten haben, vermittelt dieses Seminar. Zudem werden die „IT“-Besonderheiten im Verhältnis zum typischen Vertragsrecht hervorgehoben. Insbesondere die zwingenden datenschutzrechtlichen Aspekte werden besonders beleuchtet.

Mehr Infos zu diesem Modul unter  
[www.bme.de/software-hardware-vertraege](http://www.bme.de/software-hardware-vertraege)

## Termine

26. – 27.11.2018	Wiesbaden	351811061
08. – 09.04.2019	Nürnberg	351904032

## Teilnahmegebühr

- ! Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

## Inhalte

- Gründe und Erfolgsfaktoren für Projektmanagement in Einkauf und Logistik
- Projektorganisation: Aufgaben, Rechte, Zusammenarbeit
- Planung von Projekten: Ziele und Meilensteine
- Umsetzung von Projekten
- Der Projektabschluss
- Projektsteuerung und Controlling

## Methodik

Vortrag, Best-Practice-Beispiele, Gruppenarbeit, Übungen, Checklisten

## Kursziel

Sie beherrschen die Vorgehensweisen, Werkzeuge und Methoden eines professionellen Projektmanagements bei Einkaufs- und Ausschreibungsprojekten. Sie kennen die Erfolgsfaktoren und wissen, wie man „Stolpersteine“, die den Projekterfolg in Bezug auf Termine, Kosten und Ziele gefährden, vermeidet. Die Grundlagen der Projektarbeit werden anhand von Praxisfällen erörtert. Sie lernen, einen soliden Projektplan anhand individueller Ziele und Kostenvorgaben zu erstellen.

Mehr Infos zu diesem Modul unter [www.bme.de/projektmanagement\\_ek](http://www.bme.de/projektmanagement_ek)

## Termine

19. – 20.11.2018	Düsseldorf	351811064
13. – 14.02.2019	Frankfurt	351902034
24. – 25.06.2019	Stuttgart	351906026

## Teilnahmegebühr

! Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.395,- € zzgl. MwSt.

## Inhalte

- Hintergrund: Führung innerhalb flacher Hierarchien
- Ermitteln persönlicher Stärken und Grenzen
- Ihre Rolle und die der anderen
- Richtige Kommunikation als Schlüssel
- Führungsinstrumente: Wie Sie andere leiten, ohne selbst über formale Macht zu verfügen
- Wirksame Strategien zur effizienten und kollegialen Teamarbeit
- Souveräner Umgang mit Widerständen

## Methodik

Impulsreferate, Diskussion, Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen mit Videofeedback, Einsatz des Structogram®-Konzeptes (Biostruktur-Analyse)

## Kursziel

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie auch ohne Vorgesetztenfunktion und disziplinarische Weisungsbefugnis erfolgreich handeln und führen. Die Biostruktur-Analyse zeigt Ihnen Ihre persönlichen Stärken, aber auch Grenzen. So stärken Sie Ihre Überzeugungskraft und erhöhen Ihre Akzeptanz im Team. Sie erhalten konkrete Werkzeuge für erfolgreiches Handeln, erkennen Ihre Möglichkeiten als Moderator und Koordinator Ihrer Kollegen und üben, Gespräche zielgerichtet zu führen.

Mehr Infos zu diesem Modul unter [www.bme.de/fuehren\\_ohne\\_weisungsbefugnis](http://www.bme.de/fuehren_ohne_weisungsbefugnis)

## Termine

17. – 18.10.2018	Stuttgart	351810010
11. – 12.12.2018	Düsseldorf	351812001
31.01. – 01.02.2019	Berchtesgaden	351901018
06. – 07.05.2019	Mainz	351905052

## Teilnahmegebühr

! Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.395,- € zzgl. MwSt.

## Inhalte

- Zeit- und Arbeitsanalyse
- Umfassende Zielplanung
- Zeitmanagement
- Planen ist einfach, denn jeder Tag hat nur 24 Stunden
- Prioritätenmanagement
- Aufgabenmanagement
- Terminplanung
- Arbeitsorganisation
- Effiziente Besprechungen und Konferenzen

## Methodik

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexionen, Filmbeispiele, Checklisten

## Kursziel

Sie erfahren, wie Ihnen ein konsequentes Zeitmanagement hilft, die zur Verfügung stehende Zeit mit Zielen zu nutzen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Sie lernen Methoden, Techniken und Instrumente des Zeitmanagements kennen, um mehr Zeitsouveränität zu genießen. Damit beherrschen Sie die eigene Zeit und Arbeit und sind weniger fremdgesteuert. Sie erfahren die Grundlagen einer effektiven Arbeitsorganisation und wie Sie diese Arbeitstechniken zielgerichtet an Ihrem Arbeitsplatz anwenden können.

Mehr Infos zu diesem Modul unter  
[www.bme.de/zeitmanagement](http://www.bme.de/zeitmanagement)

## Termine

11. – 12.10.2018	Köln	351810011
05. – 06.02.2019	Nürnberg	351902036

## Teilnahmegebühr

- Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.395,- € zzgl. MwSt.

## Inhalte

- Konflikttheorie und Konfliktverhalten
- Konflikte und Emotionen analysieren
- Die Konflikt-Roadmap: Erkennen von Strukturen
- Konflikte in Verhandlungen konstruktiv steuern
- Konflikte im Team lösen

## Methodik

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Selbstreflexionen

## Kursziel

Der Beruf des Einkäufers birgt vielerlei Konflikte. Eine Verhandlung setzt einen Konflikt voraus, denn sonst müsste gar nicht verhandelt werden. Egal ob bei Reklamationsbearbeitungen, Besprechungen mit den Fachabteilungen, Gespräche mit Chefs oder Mitarbeitern und in Verhandlungen – Konflikte sind allgegenwärtig. Dieses Seminar zeigt Ihnen Wege auf, mit diesen Konflikten konstruktiv umzugehen, zu Lösungen zu gelangen und nicht selbst beschädigt zu werden.

Mehr Infos zu diesem Modul unter  
[www.bme.de/konfliktsituation\\_grundlagen](http://www.bme.de/konfliktsituation_grundlagen)

## Termine

20. – 21.11.2018	Frankfurt	351811031
11. – 12.03.2019	Nürnberg	351903042

## Teilnahmegebühr

- Bei Buchung des Curriculums sparen Sie bis zu 15% der Teilnahmegebühr

Separate Buchung 1.395,- € zzgl. MwSt.

# Curriculum Professioneller IT-Einkauf



Fax: 06196 5828-299 | E-Mail: anmeldung@bme.de



**DIALOGPOST**  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Buchen Sie das Curriculum  
„Professioneller IT-Einkauf“  
und **sparen Sie bis zu 15%**  
der Teilnahmegebühr!

**Ja**, hiermit melde ich mich zu folgenden Modulen an:

**Optionale Grundlagenkurse**

- Grundlagen des Einkaufs Datum  Nr.
- Technikwissen für IT-Einkäufer Datum  Nr.

**Pflichtmodule**

- IT-Dienstleister und Partner Management Datum  Nr.
- Recht beim Einkauf von IT-Leistungen Datum  Nr.
- Verhandlungsführung beim Einkauf von IT Datum  Nr.

**Wahlmodul IT: Wählen Sie aus 5 Kursen!**

Kurs  Datum  Nr.

**Wahlmodul Arbeitsmethoden: Wählen Sie aus 4 Kursen!**

Kurs  Datum  Nr.

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

**Abweichende Rechnungsanschrift:**

Name  Abteilung

Straße/Postfach  PLZ/Ort

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: [www.bme.de/social](http://www.bme.de/social)



Internet

**Teilnahmegebühren**

- Curriculum**  
4.595,- € exkl. Grundlagenkurs  
5.595,- € inkl. 1 Grundlagenkurs

**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

**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.

**Urheberrecht**

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

**Datenschutz**

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter [www.bme.de/datenschutz](http://www.bme.de/datenschutz).

**AGB**

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb).

Änderungen vorbehalten



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

Alle Informationen  
erhalten Sie unter  
[www.bme.de/bahn](http://www.bme.de/bahn)