

- Modularer Aufbau
- Umfassendes Wissen
- Zertifiziert



Curriculum Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf

Eigene Schwerpunkte | Kostenoptimierung | Relevante Soft-Skills

Themenauswahl:

- Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf **NEU**
- Preisanalyse für den Teileeinkauf
- Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen
- Qualitätssicherung beim Zulieferer
- Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung
- Schnittstellenmanagement im Einkauf
- Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis
- Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend
- Techniken zur aktiven Ideenfindung

Curriculum

Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf



Ein im Unternehmen strategisch verankertes Value Management sorgt durch Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit langfristig für Erfolg und Wachstum. Das Ziel heißt Kosten- und Leistungsoptimierung durch Produkt- sowie Prozessverbesserungen. Entscheidend für den Erfolg ist dabei die interdisziplinäre Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Einkauf, Kosten- und Wertanalyse, Entwicklung, Technik und Konstruktion sowie Lieferanten müssen an einem Strang ziehen, um gemeinsam alle Potenziale zu heben.

Im Curriculum „Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf“ erhalten Sie umfassende Kenntnisse, die für die erfolgreiche Umsetzung von Kosten- und Wertanalyseaktivitäten wesentlich sind: Von der Potenzialanalyse und der Planung der Projekte, über Methoden, Tools und Instrumente bis hin zur kreativen Ideengenerierung und Zusammenarbeit mit Kollegen und Lieferanten.

Durch den modularen Aufbau in Pflicht- und Wahlmodule können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Das Pflichtmodul bildet die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- Sie qualifizieren sich umfassend!
- Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Moduleilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums.

Um das Zertifikat „Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie das Pflichtmodul sowie 2 Wahlmodule – je einen Kurs aus den Bereichen Fachthemen und Arbeitsmethoden – innerhalb von 18 Monaten absolvieren.



WIR BEANTWORTEN GERNE IHRE FRAGEN – INDIVIDUELL UND AKTUELL

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



Melanie Baum
Customer Service Managerin
Tel.: 06196 5828-201
E-Mail: melanie.baum@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
Senior Projektmanagerin Seminare
Tel.: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

Curriculum

Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf

Terminübersicht	Seite	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
Pflichtmodul													
Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf	3				03. – 05. Düsseldorf			03. – 05. Frankfurt			14. – 16. Stuttgart		
Wahlmodule Fachthemen													
Preisanalyse für den Teileeinkauf	4	29. – 30. Hamburg				14. – 15. Stuttgart					07. – 08. Frankfurt	26. – 27. Freiburg	
Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen	4			18. – 19. Frankfurt								14. – 15. Berlin	
Qualitätssicherung beim Zulieferer	5			12. – 13. Hamburg						24. – 25. Düsseldorf			
Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung	5				08. – 09. Hamburg					11. – 12. Stuttgart		04. – 05. Mainz	
Wahlmodule Arbeitsmethoden													
Schnittstellenmanagement im Einkauf	6	24. – 25. München		25. – 26. Düsseldorf		13. – 14. Berlin		11. – 12. Freiburg		09. – 10. Bremen			02. – 03. Frankfurt
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	6	31.01. – 01.02. Berchtesgaden				06. – 07. Mainz		15. – 16. Stuttgart		04. – 05. Hamburg		14. – 15. Düsseldorf	
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend	7					20. – 21. Düsseldorf						18. – 19. Nürnberg	
Techniken zur aktiven Ideenfindung	7			28. – 29. Wiesbaden							28. – 29. Düsseldorf		
Kurszeiten:		2-tägige Veranstaltung				3-tägige Veranstaltung							
		1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr				1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr							

Pflichtmodul

Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf

Inhalte

- Kosten- und Wertmanagement im Unternehmen und im Einkauf
- Kostenanalyse: Erzeugung von Kostentransparenz
- Erfahrungen in der Praxis
- Gemeinkosten des Lieferanten
- Verhandlungsübung unter Nutzung der Kostentransparenz
- Der Lieferantenbesuch
- Wertmanagement

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/eks-vad

Kursziel

Der Einkauf hat sich in den letzten Jahren vom Beschaffer zum Kosten- und letztendlich Wertmanager gewandelt. Dies erfordert vom Einkauf ein deutlich umfangreicheres Skill-Set als bisher. Der erste Teil des Seminars zielt darauf ab, den Teilnehmern die Tools und Methoden der Kostenanalyse näherzubringen. Preise werden hinterfragt und mit Kosteninformationen angereichert, um einen deutlich größeren Verhandlungsspielraum zu erzeugen. Der zweite Teil des Seminars widmet sich dem Thema Wertanalyse und -gestaltung. Damit wird auch die Wertschätzung des Einkaufs im Unternehmen gesteigert. Die Eindimensionalität des reinen „Cost Cutters“ wird so mithilfe des Wertmanagements erweitert.

Termine

03. – 05.04.2019	Düsseldorf	351904013
03. – 05.07.2019	Frankfurt/Main	351907024
14. – 16.10.2019	Stuttgart	351910025

Teilnahmegebühr

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

Separate Buchung 1.695,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Preisanalyse – die qualifizierteste Verhandlungsvorbereitung
- Kostenunabhängige Preisbestimmung
- Grundkenntnisse der üblichen Kalkulationsmethoden
- Deckungsbeitragsrechnung
- Methoden der Preisanalyse für Serienprodukte, Einzelteillfertigung, Ersatzteileinkauf, Produkt- und Qualitätsänderungen
- Erarbeiten von Argumentationen aus der Preisanalyse
- Statistiken und Informationen für die Preisbeurteilung
- Vorbereitung und Durchführung von Einkaufsverhandlungen

Kursziel

Sie bekommen ein besseres Verständnis für die Preisfindung der Lieferanten und lernen unterschiedliche Kalkulationsmethoden kennen. Mithilfe dieses Wissens erlernen Sie die bestmögliche Verhandlungsvorbereitung, um einen hohen Ergebnisbeitrag für den Bereich Einkauf zu erzielen. Dieses Seminar legt seinen Schwerpunkt auf Preisverhandlungen im Teileeinkauf, unabhängig davon, ob Einzelteillfertigung, Klein- oder Großserie oder auch für den Ersatzteileinkauf.

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/eks-pre

Termine

29. – 30.01.2019	Hamburg	351901006
14. – 15.05.2019	Stuttgart	351905019
07. – 08.10.2019	Frankfurt/Main	351910026
26. – 27.11.2019	Freiburg	351911026

Teilnahmegebühr

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

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen

Inhalte

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

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.

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/bek-kde

Termine

18. – 19.03.2019	Frankfurt/Main	351903027
14. – 15.11.2019	Berlin	351911013

Teilnahmegebühr

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

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Supplier Quality Assurance durch professionelles Lieferantenmanagement
- Der erste Schritt zur Qualität: die Lieferantenauswahl
- Lieferantenbewertung/Lieferantenmonitoring und daraus resultierende Maßnahmen
- Mythos Audit – Selbstzweck oder Mittel zum Zweck?
- Risikobewertung Lieferant unter Qualitäts- und Versorgungsgesichtspunkten
- Kompetenter Umgang mit Qualitätsproblemen
- Kontinuierliche Zusammenarbeit mit Lieferanten

Kursziel

Professionelles Lieferantenmanagement ist ein wesentlicher Teil der Qualitätssicherung – denn Sie müssen sich auf die Qualität Ihrer Lieferanten verlassen können, um z.B. teure und imageschädigende Rückrufaktionen für Ihr Unternehmen sowie Versorgungsschwierigkeiten zu vermeiden. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Hebel Sie im Einkauf in Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen im Rahmen des Lieferantenmanagements haben, um die Lieferantenqualität zu sichern.

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/eks-sqa

Termine

12. – 13.03.2019	Hamburg	351903015
24. – 25.09.2019	Düsseldorf	351909021

Teilnahmegebühr



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

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung

Inhalte

- Überblick Kostenanalyse
- Einsatz von Kosteninformationen in der Verhandlung
- Grundregeln für die Verhandlungsführung
- Spannungsfelder erkennen und beherrschen
- Verhandlungsargumente erzeugen
- Kostenpotenziale realisieren
- Abschluss der Verhandlung
- Umgang mit Killerphrasen

Mehr Infos zu diesem Modul unter www.bme.de/ver-kos

Kursziel

Der Einkauf muss sich vielen fordernden Verhandlungssituationen stellen. Das Erreichen von Kostenreduktionen gestaltet sich immer schwieriger, da Lieferanten oft keine oder nur unzureichende Kostentransparenz liefern oder die Stückzahl schwankt. Zwar gibt es oft eigene Abteilungen für Kostenanalyse oder -management, oftmals werden die aufgedeckten Kostenpotenziale jedoch nicht genügend umgesetzt. Im Seminar geht es darum, Methoden und Ergebnisse der Kostenanalyse optimal in Verhandlungen einzubinden, um Potenziale zu realisieren. Die Teilnehmer lernen, wie man Kostentransparenz herstellt, sich optimal vorbereitet und die Kosteninformationen zur Unterstützung von Verhandlungsargumenten nutzt.

Termine

08. – 09.04.2019	Hamburg	351904017
11. – 12.09.2019	Stuttgart	351909022
04. – 05.11.2019	Mainz	351911027

Teilnahmegebühr



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

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Der Einkauf als Business-Partner auf Augenhöhe
- Interdisziplinäres Denken und Handeln
- Der Schnittstellenmanager: Persönlichkeitsprofil
- Kommunikation als Erfolgsfaktor
- Internes Einkaufsmarketing: Mehrwert des Einkaufs sichtbar machen
- Erfolgreiche Ansätze für eine funktionsübergreifende Zusammenarbeit

Kursziel

Der Einkauf hat viele Schnittstellen mit den übrigen Unternehmensbereichen und -prozessen. Das bedeutet, dass es an diesen vielen Berührungspunkten auch zu Reibungsverlusten kommen kann. In diesem Seminar lernen Einkäufer Wege und Ansätze kennen, wie sie als Schnittstellenmanager effektiv mit den Fachabteilungen zusammenarbeiten, früher in Projekte eingebunden werden, Konflikte lösen, Leuchtturmprojekte identifizieren, die Leistungen des Einkaufs intern darstellen und so zum Partner auf Augenhöhe werden.

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/eks-smg

Termine

24. – 25.01.2019	München	351901002
25. – 26.03.2019	Düsseldorf	351903012
13. – 14.05.2019	Berlin	351905011
11. – 12.07.2019	Freiburg	351907010
09. – 10.09.2019	Bremen	351909011
02. – 03.12.2019	Frankfurt/Main	351912013

Teilnahmegebühr

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

Separate Buchung 1.295,- € zzgl. MwSt.

Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis

Inhalte

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

Kursziel

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie auch ohne Vorgesetztenfunktion und ohne disziplinarische Weisungsbefugnis erfolgreich handeln und führen. Die Biostruktur-Analyse zeigt Ihnen Ihre persönlichen Stärken, aber auch Begrenzungen. 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/met-eow

Termine

31.01. – 01.02.2019	Berchtesgaden	351901018
06. – 07.05.2019	Mainz	351905052
15. – 16.07.2019	Stuttgart	351907017
04. – 05.09.2019	Hamburg	351909009
14. – 15.11.2019	Düsseldorf	351911028

Teilnahmegebühr

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

Separate Buchung 1.395,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Einfach erklären, eindeutig formulieren, treffend kommunizieren
- Das Prinzip der Einfachheit und Klarheit
- Erfolgreich in Kommunikationssituationen
- Strukturen als Erfolgsrezept
- Ihre Position und die des Gegenübers
- Auf welcher Wellenlänge senden/empfangen Sie und Ihr Gesprächspartner?
- Beschleunigen Sie mit Mind Maps

Kursziel

Als Mitarbeiter des Einkaufs stehen Sie in vielfältigen Kommunikationssituationen mit Kollegen und Vorgesetzten der eigenen Abteilung, mit internen und externen Lieferanten und verschiedenen Fachabteilungen. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, diese Situationen aus neuen Perspektiven zu betrachten und dadurch neue Handlungsimpulse zu erhalten. Mit verschiedenen Werkzeugen trainieren Sie, schnell und präzise Ihre Position zu vermitteln sowie die Position des Gegenübers zu erkennen, um effizient Lösungen zu erzielen und dabei Ihre eigenen Ziele zu erreichen.

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/met-pkt

Termine

20. – 21.05.2019	Düsseldorf	351905053
18. – 19.11.2019	Nürnberg	351911029

Teilnahmegebühr

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

Separate Buchung 1.395,- € zzgl. MwSt.

Inhalte

- Innovationsstärke als Schlüsselqualifikation der Zukunft
- Voraussetzungen für zündende Ideen und Querdenken
- Lernen von Genies und Vordenkern
- Schritte des kreativen Problemlösungsprozesses
- Techniken zur kreativen Ideengenerierung
- Techniken zur Bewertung von Ideen
- Was beim Einsatz der Techniken/Braintools zu beachten ist

Kursziel

Neue und gute Ideen werden immer gebraucht – für die Optimierung im Einkauf, die (Neu-)Produktentwicklung, die Optimierung von Prozessen, die ersten Schritte in einem Projekt u.v.m. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über Nutzen und Funktionsweise von mehr als 20 Techniken und Braintools zur kreativen Ideengenerierung. Sie erfahren, welche Technik sich am besten für welche Themenstellung eignet, und bekommen zahlreiche Tipps für den Praxiseinsatz. Sie lernen, über den Tellerrand hinauszuschauen und die Kompetenz des Querdenkens optimal zu nutzen.

Mehr Infos zu diesem Modul unter
www.bme.de/met-que

Termine

28. – 29.03.2019	Wiesbaden	351903044
28. – 29.10.2019	Düsseldorf	351910027

Teilnahmegebühr

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

Separate Buchung 1.395,- € zzgl. MwSt.

Curriculum Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf

Fax: 06196 5828-299

E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de



DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Buchen Sie das Curriculum
Der Kosten- und Wertmanager im
Einkauf und **sparen Sie bis zu 20%**
der Teilnahmegebühr!

Ja, hiermit melde ich mich zu folgenden Terminen an:

Pflichtmodul

Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf

Datum

Nr.

1 Wahlmodul Fachthemen: Wählen Sie aus 4 Kursen

Kurs

Datum

Nr.

1 Wahlmodul Arbeitsmethoden: Wählen Sie aus 4 Kursen

Kurs

Datum

Nr.

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:

Name

Abteilung

Straße/Postfach

PLZ/Ort

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



Internet

Teilnahmegebühren

■ Curriculum (3 Kurse)

3.695,- € zzgl. MwSt.

■ Separate Buchung einzelner Kurse

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

AGB

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

Änderungen vorbehalten

Bildquelle: iStock.com/fojje9999



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

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