



6. Kompakt-Lehrgang

für Fachkräfte

Diplomierter Einkaufsexperte (BME)[®]

10. Kompakt-Lehrgang

für Führungskräfte

Diplomierter Einkaufsmanager (BME)[®]

Fit in 17 Tagen!

09. – 25.08.2019

Relais-Chalet Wilhelmy,
Bad Wiessee, Tegernsee

- **BWL-Wissen strategisch nutzen**
- **Smart und agil im Einkauf**
- **Erfolgreich in der Verhandlungsführung**
- **Ergebnisorientiert in Einkaufsprojekten**
- **Inkl. BME-E-Learning zur Analyse des Jahresabschlusses von Lieferanten**

05. – 21.07.2019

Hotel Landhaus Töpferhof,
Warnsdorf bei Travemünde

- **Neue Impulse in Einkauf und SCM setzen**
- **Durchsetzungsstärke bei Mitarbeitern gewinnen**
- **Sicher in Controlling und Reporting**
- **Startklar für die globalen Märkte**
- **Individuelles Transfer-Coaching vor Ort (optional buchbar)**

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Fach- oder Führungskraft im Einkauf werden Sie im Job stark beansprucht – da bleibt im Arbeitsalltag kaum Zeit, das eigene Know-how durch Weiterbildung aufzufrischen. Damit Sie sich dennoch für die steigenden Anforderungen und Neuerungen wappnen können, haben wir die Lösung für Sie:

Bereits sein **10-jähriges Jubiläum** feiert der Kompakt-Lehrgang für **Führungskräfte** zum **Diplomierten Einkaufsmanager (BME)[®]**, mit optional buchbarem Transfer-Coaching vor Ort.

Zum mittlerweile sechsten Mal findet in 2019 für **Fachkräfte** der Lehrgang zum **Diplomierten Einkaufsexperten (BME)[®]** als Kompakt-Lehrgang statt.

NEU Die Lehrgangsinhalte wurden dieses Jahr **komplett überarbeitet und den modernen Einkaufsanforderungen angepasst.**

Ihre Vorteile

- Ihnen werden die aktuellen Entwicklungen, Strategien und Lösungsansätze praxisnah aufgezeigt – aus der Praxis für die Praxis!
- Sie können Weiterbildung und Urlaub verknüpfen.
- Sie haben viele Möglichkeiten zum Austausch und Dialog.
- Sie profitieren von kleinen Teilnehmergruppen.
- Sie steigern Ihre Einkaufsperformance in nur 17 Tagen.
- Sie erhalten ein Zertifikat von BME und IFPSM.

Werden Sie aktiv, melden Sie sich an und bilden Sie sich mit einem dieser Kompakt-Lehrgänge systematisch weiter!

Ich freue mich auf Sie!

Alexander Sehr

Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge

PS: Nutzen Sie unseren Frühbucherrabatt – buchen Sie bis zum 31. Mai 2019 und sparen Sie 250,- €!

Ihre Ansprechpartner bei der BME Akademie GmbH

Für inhaltliche Fragen:

Alexander Sehr
Dipl.-Kfm.
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Tel.: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



Für Anmeldungen:

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



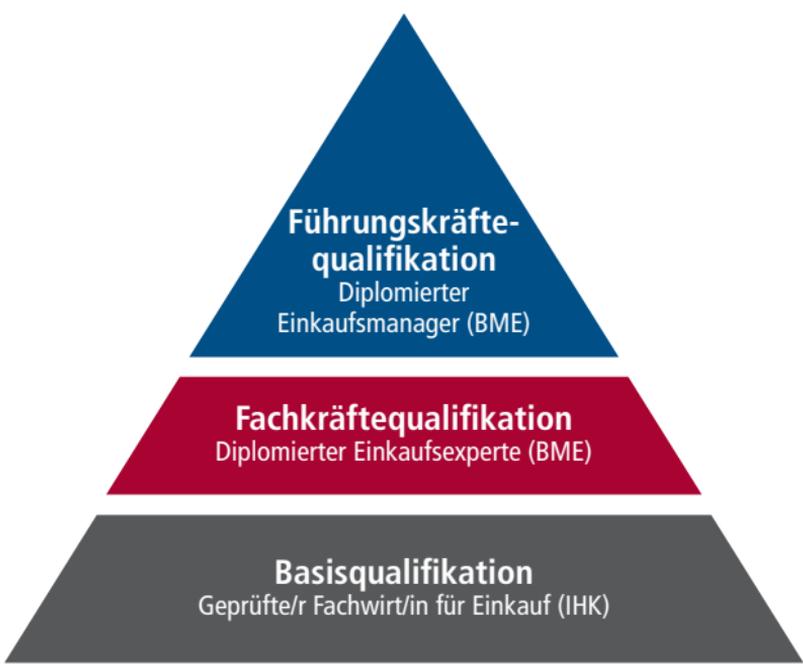
Unsere Lehrgänge

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.

Als Basisqualifikation bietet sich hier die Weiterbildung „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ an.

Als nächste 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.



Die BME-Prüfung

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen/Fallstudien direkt im Anschluss an die einzelnen Module. Mündliche Prüfung im Modul Personalführung bzw. Verhandlungsführung im Einkauf.

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.





	Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	
Modulthema	Kick-Off	BWL-Know-how & Einkaufspraxis		Organisation & Strategie			Modernes Lieferantenmanagement		
08.30 – 10.00 Uhr Vormittag-Slot 1	Anreise	Unternehmensziele und -führung	Umsetzen der Unternehmensstrategie in die Einkaufsstrategie	Einkaufsverhandlungen, rechtliche Aspekte und Vertragsgestaltung	Anforderungen an die Ablauforganisation des Einkaufs	Change Management: die Mitarbeiter mitnehmen	Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements	Qualitätssicherungsvereinbarungen und Service Level Agreements	
10.00 – 10.15 Uhr		Kaffeepause							
10.15 – 11.45 Uhr Vormittag-Slot 2		Die wichtigsten Steuerungsinstrumente: Bilanz, Kostenrechnung, Controlling	Strategischer Einkauf und operative Beschaffung	Schriftliche Prüfung Modul 1 (45 Minuten)	E-Solutions im Einkauf	Fallstudie „Auf dem Weg zum Einkauf 4.0“	Effiziente Lieferantensuche und -auswahl	Produkthaftung in der Lieferkette	
11.45 – 12.45 Uhr		Mittagspause & Mittagessen							
12.45 – 14.15 Uhr Nachmittag-Slot 1		Bilanzanalyse als Basis für einkäuferische Entscheidungen	Beschaffungsmarktforschung und Einkaufsvorbereitung, Sourcing-Strategien	Aktuelle und zukünftige Anforderungen an den Einkauf sowie Kernprozesse	Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)	Fallstudie „Auf dem Weg zum Einkauf 4.0“	Lieferantenbewertung und -entwicklung	Handeln im Sinne von Compliance und Verhaltenscodices vereinbaren	
14.15 – 14.30 Uhr		Kaffeepause							
14.30 – 16.00 Uhr Nachmittag-Slot 2		Die wichtigsten Funktionen des Unternehmens in ihrem Zusammenspiel	Material und Dienstleistung in Warengruppen strukturieren	Im Fokus: der Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs	Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen, Auktionen	Fallstudie „Auf dem Weg zum Einkauf 4.0“	Lieferantenportfolio und -beziehungen	Richtiger Umgang mit Lieferantenrisiken	
16.00 – 19.00 Uhr Abend-Slot 1		Rolle des Einkaufs im Unternehmen (Der moderne Einkäufer)	Lieferantenmanagement und -portfolios	Was ist die richtige Organisationsform für den Einkauf?	Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Portale, eCollaboration, Riskmanagement)	Schriftliche Prüfung Modul 2 (45 Minuten)	Kaufmännische, technische und rechtliche Aspekte	Schriftliche Prüfung Modul 3 (45 Minuten)	
19.00 – 20.00 Uhr Abendessen		Buffet	–	–	–	–	–	Gemeinsames Abendessen	–
20.00 – 21.30 Uhr Abend-Slot 2		Kick-off	Workshop: Meine Rolle als Einkäufer und wie sehen mich die anderen?	Gruppenübungen zur Portfoliotechnik	Fallstudie zur Aufbauorganisation des Einkaufs	Fallstudie zur Digitalisierung des Einkaufs	–	Workshop: Zusammenarbeit mit Lieferanten – aber wie?	–

Nach Absprache können die einzelnen Modulbausteine auch verlegt werden.



Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
	Verhandlungsführung		Preis-, Kosten- & Wertanalyse		Einkaufscontrolling & QM			Abschlussmeeting
Tag zur freien Verfügung	Wirkungsfaktoren des Einkäufers	Preisverhandlungen: Wie erreiche ich x%?	Die Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert	Kostenanalyse und Kostensenkungspotenziale bei Produkten und Prozessen	Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling	Qualitätsmanagement und seine Bedeutung für den Einkauf	Tag zur freien Verfügung	Mündliche Prüfungen zum Modul 4: Verhandlungsführung (30 Minuten pro Kandidat)
-							-	
	Verhandlungsvorbereitung	Rollenspiele zur Preisverhandlung	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		Gemeinsames Mittagessen
-							-	Abschlussmeeting + Zertifikatsübergabe
	Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung	Vertragsabschluss	Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)	Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung	Kennzahlen für das unternehmensübergreifende Benchmarking	Qualitätssicherung beim Lieferanten (Audits und Qualifizierung)		Abreise
-							-	
	Gruppenübung	Rollenspiele zum Vertragsabschluss	Gruppenübung zur Preisanalyse	Gruppenübung zur Wertanalyse	Gruppenübung zu Kennzahlen und KPIs im Einkauf	Reklamations- und Retourenmanagement		
-	Strategien des Verkäufers erkennen	-	Regressionsanalyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren	Schriftliche Prüfung Modul 5 (30 Minuten)	Erfolgsmessung und Eigenmarketing des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Modul 6 (30 Minuten)	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	Barbecue
-	Rollenspiele zur Verhandlungsführung	-	Gruppenübung zur Regressionsanalyse	-	Workshop: Eigenmarketing des Einkaufs – aber wie?	-	-	Gemeinsamer letzter Abend

BWL-Know-how für den wertorientierten Einkauf & Einkaufspraxis

- Unternehmensziele und -führung
- Die wichtigsten Steuerungsinstrumente: Bilanz, Kostenrechnung und Controlling
- Die wichtigsten Funktionen des Unternehmens in ihrem Zusammenspiel
- Rolle des Einkaufs im Unternehmen → der moderne Einkäufer
- Material und Dienstleistung in Warengruppen strukturieren
- Strategischer Einkauf und operative Beschaffung
- Beschaffungsmarktforschung und Einkaufsvorbereitung
- Sourcing-Strategien
- Einkaufsverhandlungen
- Rechtliche Aspekte und Vertragsgestaltung

Organisation & Strategie

- Aktuelle und zukünftige Anforderungen an den Einkauf
- Die Kernprozesse des modernen Einkaufs: operativer Bestellprozess, strategischer Einkaufsprozess, Lieferantenmanagement
- Im Fokus: der Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs
- Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation des Einkaufs
- Zentral, dezentral, hybrid: Was ist die richtige Organisationsform?
- E-Solutions im Einkauf
- Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)
- Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen, Auktionen
- Die Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Lieferantenportal, eCollaboration, Riskmanagement)
- Change Management: die Mitarbeiter mitnehmen inkl. begleitender Fallstudie „Auf dem Weg zum Einkauf 4.0“

Modernes Lieferantenmanagement

- Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements in der Praxis
- Lieferantensuche und -auswahl
- Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Lieferantenportfolio und -beziehungen
- Kaufmännische, technische und rechtliche Faktoren sowie weiche Faktoren in der Zusammenarbeit mit Lieferanten

Termin und Ort

9. – 25. August 2019

Relais-Chalet Wilhelmy

Freihausstraße 15, 83707 Bad Wiessee

Tel.: 08022 9868-0

www.relais-chalet.com



Lehrgangsgebühr

Bis zum 31.05.2019 Frühbucherrabatt von 250,- €

5.700,- € statt 5.950,- € zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten

- Lehrgangsmaterialien und Prüfungsgebühren
- Kaffeepause am Vor- und Nachmittag, Mittagessen, an drei Abenden gemeinsames Abendessen sowie Kaltgetränke während der Tagung
- inkl. BME-E-Learning Analyse des Jahresabschlusses von Lieferanten

- Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV) und Service Level Agreements (SLA)
- Produkthaftung in der Lieferkette
- Compliance und Umgang mit Lieferantenrisiken

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

- Wirkungsfaktoren des Einkäufers
- Verhandlungsvorbereitung
- Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung
- Strategien des Verkäufers erkennen
- Preisverhandlungen
- Vertragsabschluss
- inkl. Rollenspielen zu Verhandlungssituationen

Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- & Wertanalyse erschließen

- Die Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert
- Ansatzpunkte für Einsparpotenziale systematisch identifizieren
- Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)
- Regressionsanalyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren
- Kostenanalyse und Kostensenkungspotenziale in Produkten und Prozessen
- Bedarfsanforderungen/Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik
- Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung

Einkaufscontrolling & Qualitätsmanagement in der Supply Chain

- Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling
- Die wichtigsten Kennzahlen und KPIs für den modernen Einkauf
- Kennzahlen für das unternehmensübergreifende Benchmarking
- Erfolgsmessung und Eigenmarketing des Einkaufs
- Qualitätsmanagement und seine Bedeutung für den Einkauf
- Qualitätssicherung beim Lieferanten
- Lieferantenaudits und -qualifizierung
- Reklamations- und Retourenmanagement

Dieser Lehrgang richtet sich an alle Fachkräfte im Einkauf und macht Sie

- **Fit** für die Planung, Steuerung und Verbesserung von Einkaufsprozessen und -aufgaben
- **Sicher** in der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- **Erfolgreich** bei der Verhandlungsführung auch mit schwierigen Lieferanten
- **Durchsetzungsstark** durch strategische Analysen, Methoden und Tools
- **Führungsorientiert** in der Teamarbeit von wichtigen Einkaufsprojekten
- **Zielorientiert** und überzeugend durch mehr Wissen in Organisation und Strategie

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

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

Strategischer Einkauf

- Entwicklung von Einkaufsstrategien
- Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie den Projekteinkauf

Termin und Ort

5. – 21. Juli 2019

Hotel Landhaus Töpferhof

Fuchsbergstraße 5 – 11, 23626 Warnsdorf
Tel.: 04502 2124, www.landhaus-toepferhof.de



Lehrgangsgebühr

Bis zum 31.05.2019 Frühbucherrabatt von 250,- €

6.700,- € statt 6.950,- € zzgl. MwSt.

individuelles 2-stündiges Transfer-Coaching vor Ort für Führungskräfte im Einkauf sowie Lehrbrief vorab zur Vorbereitung auf den Lehrgang gegen Aufpreis von 500,- € zzgl. MwSt. (separat vor Ort oder vorab buchbar)

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten

- Lehrgangsmaterialien und Prüfungsgebühren
- Kaffeepause am Vor- und Nachmittag, Mittagessen, an drei Abenden gemeinsames Abendessen sowie Kaltgetränke während der Tagung

- 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

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

Global Supplier Management

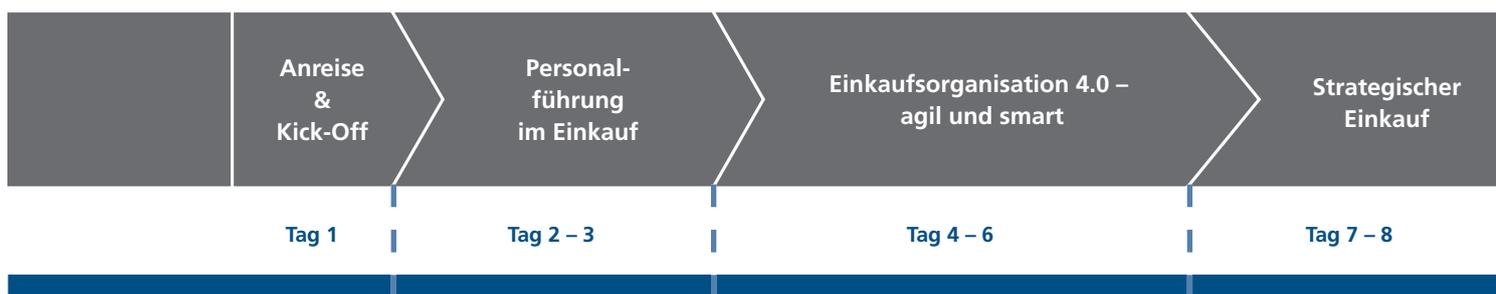
- Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten
- Vom Listenpreis zum Total Cost of Ownership (TCO) – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden
- Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF) und Verhandeln in anderen Ländern
- Mögliche Kommunikationsbarrieren und Lieferantenentwicklung, Qualitätsmanagement und Auditing
- Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort
- Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten

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

Dieser Lehrgang 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



	Freitag	Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	
Thema	Kick-Off	Personalführung im Einkauf		Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart			Strategischer Einkauf		
08.30 – 10.00 Uhr Vormittag-Slot 1	Anreise	Einführung und erste Aufgaben als Führungskraft	Zwischenmenschliches Handeln, Rollen und Aufgaben im Team	Megatrends im Umfeld des Einkaufs: Warum der Einkauf agil und smart werden muss	Strategische Hebel: Early Involvement, Volumenbündelung und Standardisierung	Erfolgsfaktoren: Transparenz und End-to-End-Integration	Entwicklung von Einkaufsstrategien	Make-or-Buy-Analysen	
10.00 – 10.15 Uhr		Kaffeepause							
10.15 – 11.45 Uhr Vormittag-Slot 2		Kommunikation, Gesprächsführung und Feedback	Projekt- und Konfliktmanagement	Rolle des Einkaufs in der modernen wertorientierten Unternehmensführung	Projektmanagement und crossfunktionale Zusammenarbeit mit der Technik	Fallstudie „Smarte, agile Einkaufsorganisation“	Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie für den Projekteinkauf	Ausschreibungen, Lieferantenwettbewerb und Vertragsmanagement	
11.45 – 12.45 Uhr		Mittagspause & Mittagessen							
12.45 – 14.15 Uhr Nachmittag-Slot 1		Führungsmethodik Management by...-Konzepte, Führen nach Zielen	Rollenspiele zum Thema Konflikte mit Mitarbeitern	Moderne Organisationsformen, Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung des strategischen und operativen Einkaufs	Der Weg zur smarten, agilen Einkaufsorganisation	Fallstudie „Smarte, agile Einkaufsorganisation“	Einbindung interner Kunden/Bedarfsträger und erfolgreiches Schnittstellenmanagement	Target Costing, Design for Sourcing und Konzeptwettbewerb	
14.15 – 14.30 Uhr		Kaffeepause							
14.30 – 16.00 Uhr Nachmittag-Slot 2		Führen von Einkauferteams, Personalentwicklung und -beurteilung	Motivations-Coaching, Selbstorganisation und Zeitmanagement	Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzept in der Praxis	Digitale Transformation des Einkaufs: Reloading von operativem Bestellprozess, strategischem Einkaufsprozess und Lieferantenmanagement	Schriftliche Prüfung Modul 2 (60 Minuten)	Strategisches Lieferanten- & Risikomanagement	Schriftliche Prüfung Modul 3 (60 Minuten)	
16.00 – 19.00 Uhr		(Lern-)Freizeit							
19.00 – 20.00 Uhr Abendessen		Buffet	–	–	–	–	–	–	–
20.00 – 21.30 Uhr Abend-Slot 1		Kick-Off	Rollenspiele		Fallstudie	Fallstudie		Gruppenarbeit	

Das 2-stündige individuelle Transfer-Coaching wird nach Vereinbarung vor Ort in den freien Zeiten durchgeführt. Nach Absprache können die einzelnen Modulbausteine auch verlegt werden.



Samstag	Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
Controlling, Reporting & Erfolgsmessung			Global Supplier Management		SCM & Supply Chain Collaboration			Abschlussmeeting
Einkaufscontrolling versus Reporting	(Prozess-) Kostenrechnung im Einkauf	Tag zur freien Verfügung	Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten	Mögliche Kommunikationsbarrieren und Lieferantentwicklung, QM und Auditing	SCM – was steckt dahinter? Die Rolle des Einkaufs im SCM	Interne und externe Barrieren für ein erfolgreiches SCM	Tag zur freien Verfügung	Mündliche Prüfungen zum Modul 1: Personalführung im Einkauf (30 Minuten pro Kandidat)
		–					–	
Instrumente und Kennzahlen, IT-Software-Lösungen, Dashboard-Lösungen auf Knopfdruck	Einbindung des Einkaufs in den Managementprozess		Vom Listenpreis zum TCO – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden	Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort	Prozesskettenmodellierung und Prozessmanagement	Collaboration entlang der Supply Chain: digitale Lösungen und partnerschaftliche Zusammenarbeit		Gemeinsames Mittagessen
		–					–	
Benchmarking und Leistungsmessung	Lieferanten- und Supply-Chain-Controlling, Einkaufsreporting für die Unternehmensleitung		Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF)	Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten	Wertschöpfungspartnerschaften mit Lieferanten und Logistikdienstleistern	Code of Conduct und Compliance entlang der Supply Chain		Abschlussmeeting + Zertifikatsübergabe
		–					–	
Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigenmarketing des Einkaufs	Schriftliche Prüfung Modul 4 (60 Minuten)		Verhandeln in anderen Ländern	Schriftliche Prüfung Modul 5 (30 Minuten)	Nachhaltiges SCM	Schriftliche Prüfung Modul 6 (30 Minuten)		Abreise
		–					–	
Gemeinsames Abendessen	–	–	–	–	–	–	Barbecue	
Gruppenübung		–	Fallstudie/ Gruppenübung		Präsentation/ Gruppenübung		Gemeinsamer letzter Abend	

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

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



Ja, hiermit melde ich mich zum Kompakt-Lehrgang **Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®** wie folgt an:

09.08. – 25.08.2019 | Relais-Chalet Wilhelmy | Bad Wiessee, Tegernsee

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

05.07. – 21.07.2019 | Hotel Landhaus Töpferhof | Warnsdorf bei Travemünde
 zzgl. Transfer-Coaching vor Ort für 500,- € zzgl. MwSt.

Teilnehmer:

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 _____

X _____
Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung _____

Straße/Postfach _____ PLZ/Ort _____ Internet _____

Informationen

Teilnahmegebühren für Kompakt-Lehrgang Diplomierter Einkaufsexperte (BME):

Bis zum 31.05.2019 Frühbucherrabatt von 250,- €

5.700,- € statt 5.950,- € zzgl. MwSt.

Teilnahmegebühren für Kompakt-Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME):

Bis zum 31.05.2019 Frühbucherrabatt von 250,- €

6.700,- € statt 6.950,- € zzgl. MwSt.

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

Veranstaltungstermine und -orte

9. – 25. August 2019

Relais-Chalet Wilhelmy

Freihausstraße 15, 83707 Bad Wiessee, Tegernsee
Tel.: 08022 9868-0, www.relais-chalet.com

5. – 21. Juli 2019

Hotel Landhaus Töpferhof

Fuchsbergstraße 5 – 11, 23626 Warnsdorf
Tel.: 04502 2124, www.landhaus-toepferhof.de

Anmeldebestätigung

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

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 4 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 GmbH.

Änderungen vorbehalten



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

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