

4. BME-FORUM

Frauen erfolgreich im Einkauf

Durchsetzungsstark. Flexibel. Vernetzt.

24. – 25. JUNI 2019 | WIESBADEN



Machen Sie sich stark für einen schlagkräftigen Einkauf!

- Neue Anforderungen im Einkauf: Welche Chancen bieten sich für weibliche Leistungsträger?
- Brand Value: Von der Person zur Persönlichkeit
- Gekonnt kontern: Schlagfertigkeit im Arbeitsalltag
- Mindset matters: Mission neue Arbeitswelt
- Von der Kunst des erfolgreichen Verhandeln und Vermittelns



INTENSIV-WORKSHOPS | 26. JUNI 2019

Workshop A:

Women's Fight Club: Hartnäckig beweglich bleiben

Workshop B:

Selbstbewusst und clever verhandeln:

Techniken für eine souveräne Verhandlungsführung



Der Einkauf erfolgreich durch starke Frauen in gemischten Teams!

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Durchsetzungsstark, flexibel und vernetzt – so funktioniert eine erfolgreiche Einkaufsabteilung heute. Mit dem Wandel zum Einkauf 4.0 stehen darüber hinaus Themen wie Digitalisierung, Agilität und steigende Komplexität auf der Agenda der Führungskräfte.

Das kann jedoch nur mit Mitarbeitern gelingen, die den Wandel entsprechend mitgestalten und sich innerhalb des Teams perfekt ergänzen. **Gerade für weibliche Leistungsträger und Nachwuchsführungskräfte bietet der Einkauf 4.0 eine hervorragende Chance für eine anspruchsvolle und spannende Karriere bis hin zum CPO.**

Neben fachlicher Expertise bedarf es hierfür einer zusätzlichen Portion an **Selbstbewusstsein, Risikobereitschaft** und **Durchsetzungsstärke**. Genau hier unterstützen wir Sie mit dieser vielfältigen Veranstaltung.

Das 4. BME-Forum „Frauen erfolgreich im Einkauf“ ist auf die speziellen Bedürfnisse von weiblichen Leistungsträgern und Nachwuchsführungskräften im Einkauf ausgerichtet und unterstützt Sie bestmöglich in Ihrer persönlichen Weiterentwicklung durch die einmalige Kombination aus:

- ✓ **wertvollen Praxisberichten** erfahrener Einkaufsleiterinnen
- ✓ **interaktiven Workshops** in kleinen Gruppen mit exzellenten Trainerinnen
- ✓ **persönlichen Impulsen** im Rahmen des angebotenen Impuls-Coachings* sowie
- ✓ zahlreichen Möglichkeiten zum **intensiven Netzwerken**.

*Impuls-Coaching:

Durch die zusätzliche Anmeldung zu einem der 45-minütigen Impuls-Coachings haben Sie die Möglichkeit für ein individuelles Gespräch in ruhiger Atmosphäre mit einer unserer Trainerinnen oder Referentinnen. Das Impuls-Coaching findet parallel zu den angebotenen Vorträgen im Plenum statt.

Was wird im Rahmen eines Impuls-Coachings besprochen?

Sie streben eine Karriere im Einkauf an, wissen aber noch nicht, wie Sie am besten beginnen sollen? Sie stehen vor einer beruflichen Herausforderung und suchen praktischen Rat? Sie sind unentschieden, ob eine Führungsaufgabe im Einkauf das richtige für Sie ist?

Im Rahmen des Impuls-Coachings erhalten Sie wertvolle Anregungen zur Beantwortung Ihrer individuellen Fragestellungen.

Bitte geben Sie Ihren Coaching-Wunsch im Rahmen Ihrer Anmeldung an. Sie erhalten dazu eine Bestätigung und vor Ort eine entsprechende Uhrzeit. Die Anzahl der angebotenen Impuls-Coachings ist begrenzt.

ZIELGRUPPE

Mit dieser Veranstaltung unterstützen wir weibliche Leistungsträgerinnen und Nachwuchsführungskräfte, die eine Karriere im Einkauf anstreben.

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN BEIM BME



Für inhaltliche Fragen:
Hendrikje Azzahidi
Tel.: 06196 5828-234
E-Mail: hendrikje.azzahidi@bme.de



Für Anmeldungen:
Melanie Baum
Tel.: 06196 5828-201
E-Mail: melanie.baum@bme.de



08.45

Warm-up Session: Strategic Networking

Lernen Sie die ersten Teilnehmerinnen noch vor dem offiziellen Veranstaltungsbeginn kennen und erfahren Sie, wie Sie diese Veranstaltung bestmöglich für sich nutzen und effizient networken.

Alina Tillmann, Leiterin Services Personal und Karriere, BME e.V.

Moderation Plenum: **Katharina Gehrigk**, Abteilungsleiterin Sourcing Non-IT, ERGO Group AG

09.30

Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung

Vorstellung des Veranstaltungskonzeptes und Zielsetzung der Veranstaltung

09.45

Einkauf 4.0: Die perfekte Ausgangslage für weibliche Fach-/Führungskräfte

- Agilität im Einkauf: Nicht nur ein Schlagwort, sondern gelebte Praxis
- Digitalisierung: Brauchen wir noch Persönlichkeit?
- Management von Komplexität: Typisch weibliche Eigenschaften und die VUCA-Welt

Miriam Meier, Abteilungsleitung Digital Procurement, Commerzbank AG

10.30

Herausforderung Schnittstellenmanagement – die Kunst des erfolgreichen Verhandeln und Vermitteln

- Der Einkauf als erfolgreicher Moderator, Integrator und Vermittler
- Auf Augenhöhe mit der Fachabteilung – wie kann das gelingen
- Anforderungen an Kompetenzen und Fähigkeiten

Gaby Symonds, Head of Procurement, Nestlé Deutschland AG

11.15

Kaffee- und Teepause; Interaktives Networking

11.45

Mindset matters – Mission neue Arbeitswelt

- Gedankenmuster durchbrechen
- Spielfeld Büro
- Mut zum Kulturwandel
- Geh-sprache, Coffee Talk und Co.

Stefanie Fichtelmann, Konzerneinkauf, R+V Allgemeine Versicherung AG

12.30

Einkaufserfolge erzielen – Position beziehen und Spuren hinterlassen

- Kompetenzmodelle im Einkauf – welche Kernkompetenzen werden in Zukunft benötigt?
- Mehr Erfolg im Einkauf durch transformationale Führung und gemischte Teams
- Individuelle Stärken erkennen, weiterentwickeln und gezielt einsetzen

Anna-Kathrin Werkmeister, Senior Vice President Procurement (CPO), Kloeckner Metals Europe GmbH

13.15

Gemeinsames Mittagessen

14.30

Parallele Workshops (inkl. einer Kaffee- und Teepause von 16.00 – 16.30 Uhr)

WORKSHOP 1**Schlagfertigkeitstechniken – gekonnt kontern**

- Wie Sie provokative Angriffe abwehren
- Wie Ihre Körpersprache andere einlädt, Sie anzugreifen
- Gekonnt kontern: Schlagfertigkeit im Arbeitsalltag
- Wie Sie den Moment der Sprachlosigkeit meistern
- Gelassenheit und Souveränität in kritischen Situationen

Sibylle May,
Management Trainerin & Coach

WORKSHOP 2**Auftritt und Wirkung – jetzt!**

- Präsenz: Von der Person zur Persönlichkeit
- Körpersprache bewusst einsetzen
- Stimme, Sprache und Rhetorik
- Die Wirkung von Symbolen und Ritualen
- Souveräner Umgang mit Störungen und Pannen

Doris Lindner,
Your Business Coach

18.00

Ende des ersten Forumstages

18.30

Gemeinsames Abendessen

Zum Ausklang des Abends laden wir Sie zu einem gemeinsamen Abendessen im Hotelrestaurant ein. Genießen Sie einen entspannten Abend in gemütlicher Atmosphäre. Nutzen Sie die Gelegenheit, den Austausch mit den Trainerinnen und Coaches sowie Fachkolleginnen in informellem Rahmen weiter zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.





09.00 Parallele Workshops (inkl. einer Kaffee- und Teepause von 10.30 – 11.00 Uhr)

WORKSHOP 3

Mit Diplomatie Konflikte erfolgreich managen

- Kritik: Eine Chance zur persönlichen Weiterentwicklung?!
- Schwierige Situationen in internen Meetings – selbstbewusst handeln
- Mit den Wölfen heulen
- Durchsetzungsstark auch ohne Weisungsbefugnis
- Mediation als Lösungsansatz für Konflikte

Sibylle May,
Management Trainerin & Coach

WORKSHOP 4

Führung heißt „Persönlichkeit“

- Was heißt „Führen“? Leadership vs. Management
- Aufbau und Führung von Teams im Zeitalter von Agilität und Digitalisierung
- Souveränität & Selbstmanagement: Zwischen Durchsetzung von konflikthafter Zielvorgaben und Stärkung der eigenen Kräfte
- Business Impfung: Typische Stolpersteine und Hindernisse im Schnittstellenmanagement und wie man diesen vorbeugend begegnen kann

Bettina Bohlmann,
Management Trainerin & Coach

12.30 Gemeinsames Mittagessen

13.45 Plenum

Moderation: **Katharina Gehrigk**, Abteilungsleiterin Sourcing Non-IT, ERGO Group AG

Karriere & Resilienz erfolgreich entwickeln

- Bestandsaufnahme möglicher Karriereorientierungen im Einkauf und Wege aus der Sackgasse
- Strategien und Methoden für mehr Gelassenheit und Resilienz im Arbeits- und Führungsalltag
- Mentoring als wirkungsvoller Karrierebooster

Regina Krüger-Wendel, Leiterin Global Category Management Indirect & Procurement Excellence, Knauf Gips KG

14.30 Kaffee- und Teepause; Interaktives Networking

14.45 Karriere und Familie – ein möglicher Weg vom ODER zum UND

- Alles ist möglich: Die Vereinbarkeit beginnt im Kopf und wird durch konsequente Planung real
- Flexible und mobile Arbeitsmodelle: Fluch oder Segen für Mitarbeiter und Arbeitnehmer?
- Effi zient und erfolgreich durch Konzentration auf das Wesentliche

Meike Schmidt-Krenz, Vice President Global Sourcing & Procurement, Samson AG
Mitglied, Verband Working Moms e.V.

15.30 Kritische Erfolgsfaktoren für eine Karriere im Einkauf

- Die Gratwanderung zwischen Leistung, Netzwerk und Selbstmarketing
- Brand Value: Wie werde ich mein eigener Brand?
- Warum es sich lohnt

Tamara Braun, CPO, SAP SE

16.15 Zusammenfassung und Verabschiedung

16.30 Ende des 4. BME-Forums „Frauen erfolgreich im Einkauf“

Unsere Empfehlung als Ergänzung zu dieser Veranstaltung:

Frauen-Power: mit Ihren Stärken auf der Überholspur

14. – 15.10.2019 | Düsseldorf

Referentin: Sibylle May

Als Teilnehmerin des 4. BME-Forums „Frauen erfolgreich im Einkauf“ erhalten Sie bei Anmeldung zum Seminar einen Sonderrabatt von 20% auf den Seminarpreis.

Sie sparen 279,- € bei Ihrer Anmeldung bis zum 31.07.2019!



Women's Fight Club: Hartnäckig beweglich bleiben

In Kombination mit
dem Forum buchbar!

WORKSHOPZIEL

Frauen sind in ihrer mentalen Konstitution grundsätzlich weder zart besaitet noch harmlos. Ihre Kommunikations- und Verhaltensmuster werden jedoch im Geschäftsleben häufig von den männlichen Partnern als emotionsgeladen – als zu lieb oder als zu ungeschmeidig – wahrgenommen.

Je nach unseren Werten, Vorbildern und Erfahrungen schleifen sich Techniken in der Verhandlungs- und kritischen Gesprächsführung ein, die in vielen Kontexten und ehemaligen Rollen erfolgreich waren, jedoch nicht bei einer Führungsverantwortung passend sind oder als passend wahrgenommen werden; insbesondere nicht im internen Schnittstellenmanagement, welches zu den wichtigsten Faktoren eines erfolgreichen und strategisch ausgerichteten Einkaufs gehört.

In diesem Workshop trainieren Sie, wie Sie sich in harten Preis- oder Gehaltsverhandlungen behaupten, im internen Machtgefüge frühzeitig (De-) Eskalationsbedarf wahrnehmen und schließlich Begeisterung für die eigenen Ideen und Konzepte aus dem Einkauf bei den Fachbereichen auslösen.

ZIELGRUPPE

Teilnehmerinnen des Forums „Frauen erfolgreich im Einkauf“, die im gesicherten Raum ihre Techniken verbessern und neues Vorgehen trainieren wollen.

INHALTE

Positionierung: Mein Kommunikationsprofil im Business

- Profilerstellung anhand eines Fragebogens
- Bewusstwerdung der eigenen Stärken und Erkennen der Folgen der eigenen Profilgrenzen
- Verdeutlichung der Stressauslösung verschiedener Persönlichkeitstypen

Runde 1: Techniken in der Preisverhandlung mit enormer Wirkung

- Übersicht Aktions- und Reaktionsmöglichkeiten
- Rollenspiel – Reflexion – Justierung

Runde 2: (De-) eskalierende Techniken im strategisch relevanten Schnittstellenmanagement

- Vorstellung der Mikroexpressionen und deren Hinweis zur emotionalen Ladung
- Übersicht von Reaktionsmöglichkeiten
- Rollenspiel – Reflexion – Justierung

Runde 3: Procurement at it's Best

- Start with Why | How to inspire People as a Change Leader
- Wie Sie Vorgesetzte, Mitarbeiter und Partner vom Wandel begeistern
- Übersicht zu Nutzenargumentationen
- Rollenspiel – Reflexion – Justierung

METHODIK

Der Workshop bietet eine gelungene Mischung aus Inputphasen zu den neuesten Erkenntnissen aus Wissenschaft und Forschung sowie echten Umsetzungsbeispielen in Einkauf und Supply-Chain-Organisationen. Die Didaktik ist geprägt von viel Interaktion, einem lebendigen und modernen Methodenmix und einer offenen Stimmung.

WORKSHOPLEITERIN



Bettina Bohlmann ist Managing Partner von 3p procurement branding GmbH mit Sitz in Köln. Als Wirtschaftspsychologin und Executive Coach ist sie spezialisiert auf die Transformation von Einkauf und Supply-Chain-Organisationen – insbesondere im Hinblick auf die Anforderungen aus Industrie 4.0. Sie begleitet seit Jahren Führungskräfte aus dem führenden Mittelstand und der Konzernwelt als Sparringspartner und Mentorin.

WORKSHOPZEITEN

08.30 – 16.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmerinnen und der Workshopleiterin festgelegt.



In Kombination mit
dem Forum buchbar!

Selbstbewusst und clever verhandeln: Techniken für eine souveräne Verhandlungsführung

WORKSHOPZIEL

Im Rahmen dieses Workshops erhalten Sie umfassendes Know-how für eine erfolgreiche Verhandlungsführung mit Externen und Lieferanten. Dabei wird insbesondere auf die unterschiedlichen Möglichkeiten zu kommunizieren und zu verhandeln eingegangen. Sie lernen, Verhandlungen professionell vorzubereiten, selbstbewusst zu überzeugen und auch in schwierigen Situationen souverän zu agieren.

Sie erfahren, wie Sie die Kommunikation Ihres Gegenübers sicher deuten und wie Sie Körpersignale selbstbewusst einsetzen. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie auf unvorbereitete Situationen professionell reagieren und mit Angriffen souverän umgehen.

Anhand verschiedener Übungen erfahren Sie mehr über Ihre eigenen Stärken und darüber, wie Sie Ihre Verhandlungsergebnisse verbessern und ihr Auftreten noch wirksamer gestalten können.

ZIELGRUPPE

Teilnehmerinnen des Forums „Frauen erfolgreich im Einkauf“, die ihr Know-how zum Thema Verhandlung vertiefen wollen.

INHALTE

Keine Verhandlung ohne Kommunikation

- Frauen kommunizieren anders – Männer auch?
- Die Rolle der Sach- und Beziehungsebenen in Verhandlungen
- Körpersignale Ihres Gegenübers richtig deuten
- Können Frauen hart verhandeln?
- Wer oder was gewinnt: Taktik oder Emotionen?

Gesprächstechniken für eine erfolgreiche Verhandlung

- Die 5 Finger der Verhandlungstechnik
- Checkliste für den Gesprächsaufbau
- Was Profis Ihnen verraten
- Gewinnen mit dem kontrollierten Dialog
- Kommunikative Verhandlungskiller erkennen
- Psychologie in Verhandlungen: Erkennen Sie Ihr Gegenüber

Wirkungskompetenz – überzeugen Sie auf allen Ebenen

- Schärfen Sie Ihr Profil
- Arbeiten Sie an Ihrer positiven Ausstrahlung
- Bauen Sie Ihre Verhandlungskompetenz aus
- Überzeugen Sie mit Kompetenz und Persönlichkeit
- Bringen Sie Ihre Aussage auf den Punkt

Souverän in schwierigen Situationen

- Einwände als Signal betrachten
- Die Kunst, auf Fragen und Einwände richtig zu reagieren
- Argumentieren und nicht verteidigen
- Die klassischen Stolperfallen und der Weg hinaus
- Tipps und Tricks für den Umgang mit aggressiven Partnern

METHODIK

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen

WORKSHOPLEITERIN



Sibylle May ist Management Trainerin, Coach und Buchautorin. 18 Jahre lang arbeitete Sie in ausländischen Konzerngesellschaften als Produktverantwortliche – davon 6 Jahre in einer Führungsposition. Seit 1991 ist sie als Trainerin und Coach für Mitarbeiter und Führungskräfte in den Bereichen Verhandlungsführung – insbesondere für den Einkauf – sowie Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung aktiv.

WORKSHOPZEITEN

08.30 – 16.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmerinnen und der Workshopleiterin festgelegt.



Freuen Sie sich auf spannende Vorträge von unseren erfahrenen Expertinnen aus der Praxis



Tamara Braun
CPO, SAP SE



Stefanie Fichtelmann
Konzerneinkauf,
R+V Allgemeine Versicherung AG



Katharina Gehrigk
Abteilungsleiterin Sourcing Non-IT,
ERGO Group AG



Regina Krüger-Wendel
Leiterin Global Category Management
Indirect & Procurement Excellence,
Knauf Gips KG



Miriam Meier
Abteilungsleitung Corporate Procurement,
Commerzbank AG



Meike Schmidt-Krenz
Vice President Global Sourcing &
Procurement, Samson AG
Mitglied, Verband Working Moms e.V.



Gaby Symonds
Head of Procurement,
Nestlé Deutschland AG



Alina Tillmann
Leiterin Services Personal und Karriere,
BME e.V.



Ann-Kathrin Werkmeister
Senior Vice President Procurement (CPO),
Kloekner Metals Europe GmbH

Trainieren Sie im Rahmen der Workshops mit unseren professionellen Trainerinnen und Coaches



Bettina Bohlmann
Managing Partner,
3p procurement branding GmbH



Sibylle May
Trainerin, Coach und Buchautorin



Doris Lindner
Your Business Coach



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



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

321906013

Ja, ich möchte am 4. BME-Forum „Frauen erfolgreich im Einkauf“ teilnehmen:

- Forum
- Forum + Workshop A
- Forum + Workshop B

Ja, ich wünsche einen Termin für ein **Impuls-Coaching**.
Bitte beachten Sie, dass die Anzahl der verfügbaren Impuls-Coachings begrenzt ist.
Sie erhalten hierzu von uns eine entsprechende Bestätigung.

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 349,- € zzgl. MwSt. auf CD zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	
Abteilung	Telefon
E-Mail	

-10 % gleichzeitige Buchung

Teilnehmer 2

Name	Vorname
Position	
Abteilung	Telefon
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	X

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Mitarbeiter: <input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000	

Informationen

Termine und Ort

Forum:		
Montag	24. Juni 2019	08.45 – 18.00 Uhr
Dienstag	25. Juni 2019	09.00 – 16.30 Uhr
Workshop A:		
Mittwoch	26. Juni 2019	08.30 – 16.30 Uhr
Workshop B:		
Mittwoch	26. Juni 2019	08.30 – 16.30 Uhr

Mercure Hotel Wiesbaden City
Bahnhofstraße 10-12, 65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 1620
EZ: 139,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis 24.05.2019 abrufbar und im Rahmen des verfügbaren Kontingentes möglich sind. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + Workshop
1.995,- € zzgl. MwSt.
Forum
1.495,- € zzgl. MwSt.

Der Workshop ist nur in Verbindung mit dem Forum buchbar.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

Vortragsunterlagen (soweit vom Referenten zur Veröffentlichung freigegeben), Kaffeepausen, Mittagessen und Tagungsgetränke

Anmeldebestätigung

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

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

Bildquelle: iStock.com/lzusek

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



FOR-FRU

Internet