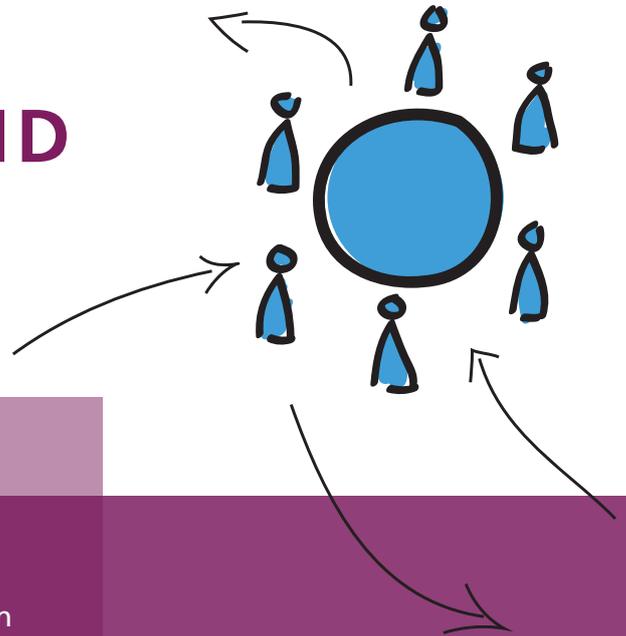




CURRICULUM

DER KOSTEN- UND WERTMANAGER IM EINKAUF



WÄHLEN SIE AUS FOLGENDEN THEMEN:

- + Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf
- + 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.

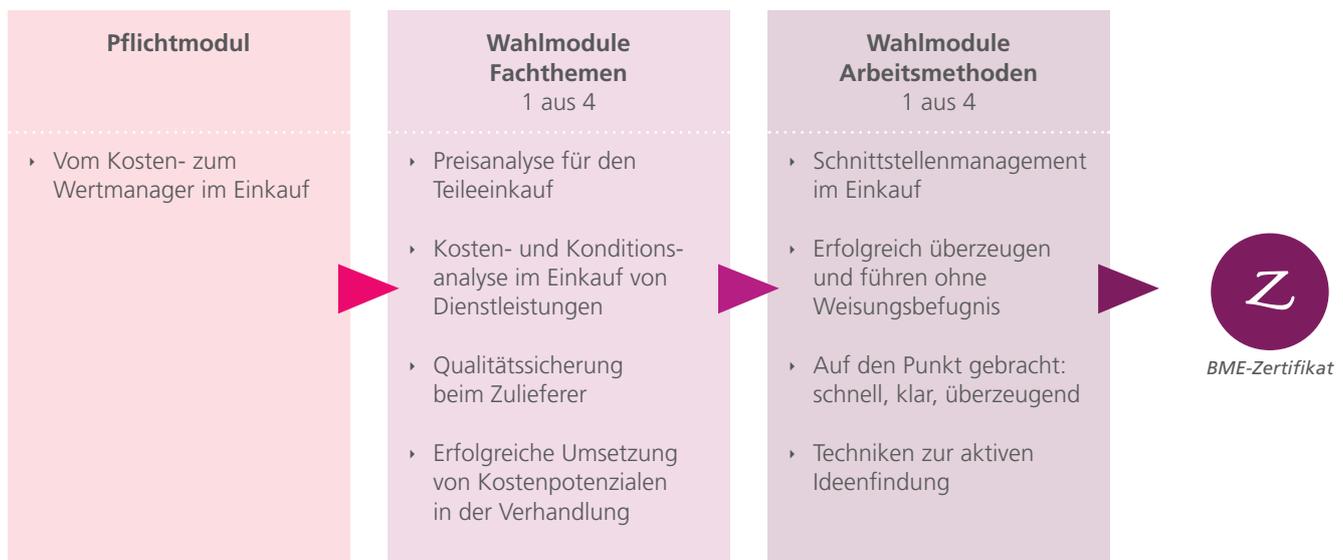
Im Curriculum „Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf“ erhalten Sie umfassende Kenntnisse, die für die erfolgreiche Umsetzung von Kosten- und Wertanalyseaktivitäten wesentlich sind: Von der Potenzialanalyse und der Planung der Projekte, über Methoden, Tools und Instrumente bis hin zur kreativen Ideengenerierung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

- Eigene Zusammenstellung der Schwerpunkte!
- Umfassende Qualifizierung!
- Teilnahmezertifikat nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme sowie Gesamtzertifikat nach erfolgreichem Abschluss des 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.



Termine und weitere Informationen zu den einzelnen Modulen entnehmen Sie bitte den folgenden Seiten sowie den dort angegebenen Internetseiten. Alle Module sind sowohl separat als auch als Teil des Curriculums buchbar.

Buchen Sie das Curriculum zum Gesamtpreis von 3.895,- EUR zzgl. MwSt. und sparen Sie über 15% im Vergleich zur Einzelbuchung!

WIR BEANTWORTEN GERNE IHRE FRAGEN – INDIVIDUELL UND AKTUELL

Fragen zu Terminen, Verfügbarkeiten und Anmeldungen:



Melanie Baum
Customer Service Managerin
Telefon: 06196 5828-201
E-Mail: melanie.baum@bme.de

Fragen zu Veranstaltungsorten und Hotels:



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

Fragen zu Kursinhalten:



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



TERMINÜBERSICHT

	2019					2020											
Seite	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	
Pflichtmodul																	
Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf	3		14. – 16. Stuttgart				25. – 27. Düsseldorf						16. – 18. Mainz				
Wahlmodule Fachthemen																	
Preisanalyse für den Teileeinkauf	4		07. – 08. Frankfurt	26. – 27. Freiburg				23. – 24. Düsseldorf			07. – 08. Stuttgart				24. – 25. Frankfurt		
Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen	5			14. – 15. Berlin				23. – 24. Stuttgart									
Qualitätssicherung beim Zulieferer	5	24. – 25. Düsseldorf								16. – 17. Hamburg						09. – 10. Stuttgart	
Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung	6	11. – 12. Stuttgart		04. – 05. Mainz			05. – 06. Düsseldorf							22. – 23. Stuttgart			
Wahlmodule Arbeitsmethoden																	
Schnittstellenmanagement im Einkauf	7	09. – 10. Bremen			02. – 03. Frankfurt	23. – 24. Grainau	30. – 31. Bonn		28. – 29. Berlin		06. – 07. Stuttgart		03. – 04. Hamburg			07. – 08. Frankfurt	
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	7	16. – 17. Hamburg		14. – 15. Düsseldorf					11. – 12. Mainz		15. – 16. Essen		10. – 11. Freiburg	28. – 29. Hamburg			
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend	8			18. – 19. Nürnberg						22. – 23. Mainz					12. – 13. Stuttgart		
Techniken zur aktiven Ideenfindung	9		28. – 29. Düsseldorf					02. – 03. Nürnberg					07. – 08. Bonn				



Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf

bme.de/EKS-VAD

SEMINARINHALTE

- 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

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.

METHODIK

Fachvortrag, Übungsbeispiele, virtueller Fertigungsrundgang, Rollenspiele, kleine Excel-Tools zur Kostenabschätzung

REFERENT

Maximilian Staudinger oder Christian Schnell

SEMINARZIEL

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



SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



14. – 16.10.2019
25. – 27.03.2020
16. – 18.09.2020



STUTTGART
DÜSSELDORF
MAINZ



351910025
352003064
352009002



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
1.795,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung





Preisanalyse für den Teileeinkauf

bme.de/EKS-PRE

SEMINARINHALTE

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

SEMINARZIEL

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, unab-

hängig davon, ob Einzelteilfertigung, Klein- oder Großserie oder auch für den Ersatzteileinkauf.

METHODIK

Vortrag, Diskussion und gemeinsame Erarbeitung, Gruppenarbeiten. **Die gemeinsam erarbeitete Excel-Datei mit den Berechnungen zur Preisanalyse wird den Teilnehmern im Anschluss an das Seminar zur Verfügung gestellt.**

REFERENT

Berthold Schneider (2019), Dennis Sandner (2020)



SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



07. – 08.10.2019
26. – 27.11.2019
23. – 24.04.2020
07. – 08.07.2020
24. – 25.11.2020

FRANKFURT/MAIN
FREIBURG
DÜSSELDORF
STUTTGART
FRANKFURT/MAIN

351910026
351911026
352004028
352007001
352011001

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr
1.395,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen

bme.de/BEK-KDE

SEMINARINHALTE

- 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

SEMINARZIEL

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 Ein-

satzes von kategoriespezifischen Hebeln, geeigneten Methoden und Instrumenten zur nachhaltig erfolgreichen kostenoptimalen Beschaffung von Dienstleistungen.

METHODIK

Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeit und Erfahrungsaustausch

REFERENT

Olaf Kugeler



SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



14. – 15.11.2019
23. – 24.04.2020

BERLIN
STUTTGART

351911013
352004030

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr
1.395,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



Qualitätssicherung beim Zulieferer

bme.de/EKS-SQA

SEMINARINHALTE

- › 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

erfahren Sie, welche Hebel Sie im Einkauf in Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen im Rahmen des Lieferantenmanagements haben, um die Lieferantenqualität zu sichern.

METHODIK

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

REFERENT

Dimitrios Koranis

SEMINARZIEL

Professionelles Lieferantenmanagement ist ein wesentlicher Teil der Qualitätssicherung – denn Sie müssen sich auf die Qualität Ihrer Lieferanten verlassen können, um z.B. teure und image-schädigende Rückrufaktionen für Ihr Unternehmen sowie Versorgungsschwierigkeiten zu vermeiden. In diesem Seminar



SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



24. – 25.09.2019
16. – 17.06.2020
09. – 10.12.2020



DÜSSELDORF
HAMBURG
STUTTGART



351909021
352006019
352012001



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr
1.395,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung

bme.de/VER-KOS

SEMINARINHALTE

- › 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

nar 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.

METHODIK

Fachvortrag, Übungsbeispiele, Rollenspiele

REFERENT

Maximilian Staudinger



SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



11. – 12.09.2019
04. – 05.11.2019
05. – 06.03.2020
22. – 23.10.2020



STUTTGART
MAINZ
DÜSSELDORF
STUTTGART



351909022
351911027
352003037
352010001



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr
1.395,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Schnittstellenmanagement im Einkauf

bme.de/EKS-SMG

SEMINARINHALTE

- › 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

gen zusammenarbeiten, früher in Projekte eingebunden werden, Konflikte lösen, Leuchtturmprojekte identifizieren, die Leistungen des Einkaufs intern darstellen und so zum Partner auf Augenhöhe werden.

METHODIK

Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion

REFERENT

Dr. Werner Graßl

SEMINARZIEL

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 Fachabteilun-

% SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS

09. – 10.09.2019	BREMEN	351909011	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr 1.395,- EUR zzgl. MwSt. bei Einzelbuchung
02. – 03.12.2019	FRANKFURT/MAIN	351912013	
23. – 24.01.2020	GRAINAU	352001003	
30. – 31.03.2020	BONN	352003013	
28. – 29.05.2020	BERLIN	352005001	
06. – 07.07.2020	STUTTGART	352007002	
03. – 04.09.2020	HAMBURG	352009003	
07. – 08.12.2020	FRANKFURT/MAIN	352012002	



Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis

bme.de/MET-EOW

SEMINARINHALTE

- › 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

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.

METHODIK

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

REFERENT

Matthias Walz, Lizenziertes STRUCTOGRAM®-Trainer

% SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS

16. – 17.09.2019	HAMBURG	351909009	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr 1.495,- EUR zzgl. MwSt. bei Einzelbuchung
14. – 15.11.2019	DÜSSELDORF	351911028	
11. – 12.05.2020	MAINZ	352005033	
15. – 16.07.2020	ESSEN	352007003	
10. – 11.09.2020	FREIBURG	352009005	
28. – 29.10.2020	HAMBURG	352010002	

Alle Seminare auch Inhouse buchbar! inhouse@bme.de



Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend

bme.de/MET-PKT

SEMINARINHALTE

- › 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

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Impulsreferate, abwechselnder Seminarablauf durch einen Mix an Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, „Baukasten“ mit unterschiedlichen Elementen, die flexibel einsetzbar und kombinierbar sind

REFERENT

Horst Müller



**SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



18. – 19.11.2019
22. – 23.06.2020
12. – 13.11.2020



NÜRNBERG
MAINZ
STUTTGART



351911029
352006025
352011002



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr
1.495,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Techniken zur aktiven Ideenfindung

bme.de/MET-QUE

SEMINARINHALTE

- › 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

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Fachlicher Input, praktische Beispiele, viele Übungen. Eigene Problemstellungen aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen.

REFERENT

Sven Poguntke



**SPAREN SIE ÜBER 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



28. – 29.10.2019
02. – 03.04.2020
07. – 08.09.2020



DÜSSELDORF
NÜRNBERG
BONN



351910027
352004016
352009004



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr
1.495,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung

ANMELDUNG

☎ 06196 5828-201 ☎ 06196 5828-299

🌐 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 ZUM
GESAMTPREIS VON 3.895,- EUR UND
SPAREN SIE ÜBER 15% IM VERGLEICH
ZUR EINZELBUCHUNG!**

www.bme.de/social



Ja, ich melde mich an wie folgt:

Pflichtmodul

Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf Datum

1 Wahlmodul Fachthemen: Wählen Sie aus 4 Kursen

Kurs Datum

1 Wahlmodul Arbeitsmethoden: Wählen Sie aus 4 Kursen

Kurs Datum

Teilnehmer

Name Vorname
Position Abteilung
Telefon
E-Mail

Firma
Straße PLZ/Ort
Telefon
Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung
Straße PLZ/Ort

Internet

Teilnahmegebühren

Curriculum (3 Kurse): 3.895,- € zzgl. MwSt.

Separate Buchung einzelner Kurse: Bei Einzelbuchung der Seminare 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. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. 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 neh-

men 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.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- EUR 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. Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsrege-

lungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

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.

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