

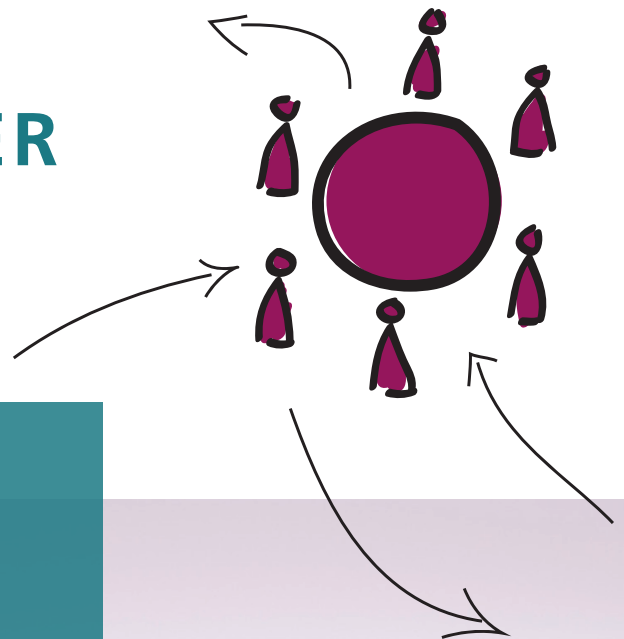


CURRICULUM

PROFESSIONELLER IT-EINKAUF

WÄHLEN SIE AUS FOLGENDEN THEMEN:

- + Technikwissen für IT-Einkäufer
- + IT-Dienstleister und Partner Management
- + Recht beim Einkauf von IT-Dienstleistungen
- + Verhandlungsführung beim Einkauf von IT
- + Rechtswissen für Softwareverträge
- + Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf
- + Erfolgreiches IT-Outsourcing
- + Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge
- + u.v.m.



CURRICULUM

PROFESSIONELLER IT-EINKAUF

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.

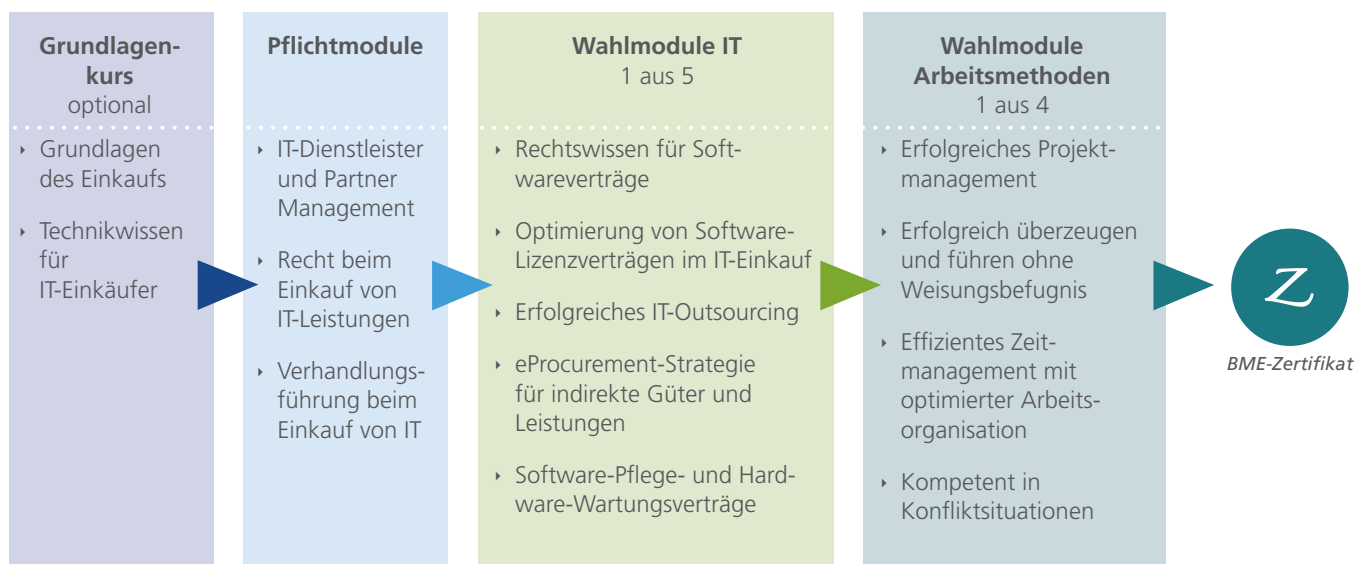
Charakterisierend ist außerdem, dass der Bereich Informationstechnologie ständigen Veränderungen unterliegt, so dass insbesondere für Sie als IT-Einkäufer regelmäßiges Lernen und Weiterbilden unerlässlich ist. Das Curriculum „Professioneller IT-Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für einen erfolgreichen IT-Einkauf wesentlich sind: von der Ausschreibung der Leistung und der Auswahl der Dienstleister über den Vertragsschluss bis hin zur erfolgreichen Zusammenarbeit mit Kollegen und externen Partnern.

Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden 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 im Software- und Hardware-Einkauf!
- Sie erhalten Kenntnisse in relevanten Soft-Skill-Bereichen!
- Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Moduleteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!

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 2 optionalen Grundlagenkursen für einen grundlegenden Einstieg.



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 exkl. Grundlagenkurs zum Gesamtpreis von 4.995,- EUR zzgl. MwSt. und sparen Sie bis zu 15% im Vergleich zur Einzelbuchung!

Ein optionaler Grundlagenkurs ist zusätzlich für 1.095,- EUR zzgl. MwSt. buchbar.

TERMINÜBERSICHT

		2019		2020										
	Seite	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
Grundlagenkurs optional														
Grundlagen des Einkaufs	4	09. – 10. Mainz	27. – 28. Kempten		03. – 04. Düsseldorf	20. – 21. Hamburg	11. – 12. Stuttgart	22. – 23. Frankfurt	13. – 14. Freiburg		14. – 15. Hannover	20. – 21. Leipzig		
Technikwissen für IT-Einkäufer	4	09. – 10. Frankfurt	27. – 28. Düsseldorf				11. – 12. München			31.08. – 01.09. Berlin				10. – 11. Frankfurt
Pflichtmodule														
IT-Dienstleister und Partner Management	5			03. Hannover				29. Nürnberg					16. Frankfurt	
Recht beim Einkauf von IT-Dienstleistungen	6			04. Hannover				30. Nürnberg					17. Frankfurt	
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT	6					27. – 28. Frankfurt				24. – 25. Hannover			30.11. – 01.12. Nürnberg	
Wahlmodule IT 1 aus 5														
Rechtswissen für Softwareverträge	7	04. – 05. Düsseldorf							07. – 08. Nürnberg				23. – 24. Frankfurt	
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf	8						08. Frankfurt					16. Düsseldorf		
Erfolgreiches IT-Outsourcing	8							19. Frankfurt					06. Leipzig	
eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	9					27. – 28. Düsseldorf				27. – 28. Stuttgart			19. – 20. Frankfurt	
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge	9				05. – 06. Hamburg						03. – 04. Düsseldorf			
Wahlmodule Arbeitsmethoden 1 aus 4														
Erfolgreiches Projektmanagement	10				05. – 06. Frankfurt			23. – 24. Hannover				12. – 13. Stuttgart		
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	10						11. – 12. Mainz		15. – 16. Essen		10. – 11. Freiburg	28. – 29. Hamburg		
Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation	11	09. – 10. Düsseldorf			10. – 11. Kassel				13. – 14. Stuttgart				05. – 06. Frankfurt	
Kompetent in Konfliktsituation	11					01. – 02. Nürnberg						05. – 06. Kassel		

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



Grundlagen des Einkaufs

 bme.de/EKS-EIN

SEMINARINHALTE

- › 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

praktische Methode mit Abläufen des operativen und strategischen Einkaufs werden flexibel erörtert.

METHODIK

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

REFERENT

Dimitrios Koranis

SEMINARZIEL

Sie lernen die Basics in Einkauf und Beschaffung sowie deren Ziele, Methoden, Abläufe und betriebswirtschaftlichen Grundlagen kennen. Sowohl das theoretische Wissen als auch die



**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



09. – 10.12.2019	MAINZ	351912032
27. – 28.01.2020	KEMPTEN	352001015
03. – 04.03.2020	DÜSSELDORF	352003070
20. – 21.04.2020	HAMBURG	352004037
11. – 12.05.2020	STUTTGART	352005053
22. – 23.06.2020	FRANKFURT	352006039
13. – 14.07.2020	FREIBURG	352007005
14. – 15.09.2020	HANNOVER	352009006
20. – 21.10.2020	LEIPZIG	352010005

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



Technikwissen für IT-Einkäufer

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DER IT

 bme.de/BEK-TIT

SEMINARINHALTE

- › Fachwissen – der Schlüssel zum Erfolg
- › Die Basis
- › Die 4 Säulen der betrieblichen IT und ihre Zusammenhänge
- › 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

SEMINARZIEL

Der IT-Einkauf stellt Einkäufer aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Abkürzungen und Zusammenhänge oft vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, 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

REFERENT

Volker Lopp



**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



09. – 10.12.2019	FRANKFURT	351912027
27. – 28.01.2020	DÜSSELDORF	352001006
11. – 12.05.2020	MÜNCHEN	352005010
31.08. – 01.09.2020	BERLIN	352008002
10. – 11.12.2020	FRANKFURT	352012004

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



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



PFLICHTMODULE

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



IT-Dienstleister und Partner Management

 bme.de/BEK-ITD

SEMINARINHALTE

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

METHODIK

Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion

REFERENT

Dr. Uwe Wildt

SEMINARZIEL

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.



**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



03.02.2020
29.06.2020
16.11.2020



HANNOVER
NÜRNBERG
FRANKFURT



352002003
352006006
352011003



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



06196 5828-201



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



Recht beim Einkauf von IT-Leistungen

 bme.de/BEK-REC

SEMINARINHALTE

- › 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

und Lizenzen profitabel einsetzen sowie 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

REFERENT

RA Karsten Rößner

SEMINARZIEL

Von Juristen für Nicht-Juristen: 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



**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



04.02.2020
30.06.2020
17.11.2020



HANNOVER
NÜRNBERG
FRANKFURT



352002004
352006007
352011004



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Verhandlungsführung beim Einkauf von IT

 bme.de/VER-VIT

SEMINARINHALTE

- › Ein „Röntgenbild“ der IT-Branche
- › Verhandlungsspielräume schaffen
- › Vergleichbarkeit schaffen
- › Vorbereitung ist alles
- › Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer

METHODIK

Kurzvorträge, Austausch, Fallbeispiele, konkrete Verhandlungsübungen

REFERENT

Volker Lopp

SEMINARZIEL

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.



**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



27. – 28.04.2020
24. – 25.08.2020
30.11. – 01.12.2020



FRANKFURT
HANNOVER
NÜRNBERG



352004009
352008003
352011010



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



WAHLMODULE IT



WAHLMODULE ARBEITSMETHODEN

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), Gebrauchtsoftware, 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:

- Rechtswissen für Softwareverträge
- Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf
- Erfolgreiches IT-Outsourcing
- eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen
- Software-Pflege- 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



Rechtswissen für Softwareverträge

 bme.de/REC-SWV

SEMINARINHALTE

- 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

rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern softwarebezogener Beschaffungen durchzuführen.

METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen, Klauselbeispiele

REFERENTIN

RA Claudia Zwilling-Pinna

SEMINARZIEL

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen rechtlichen Kenntnisse für eine eigenständige Vertragsgestaltung. Sie erhalten Informationen, die Sie befähigen, eine erfolgreiche

%

**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



04. – 05.12.2019
07. – 08.07.2020
23. – 24.11.2020



DÜSSELDORF
NÜRNBERG
FRANKFURT



351912024
352007006
352011006



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



06196 5828-201



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf

 bme.de/REC-SOW

SEMINARINHALTE

- › Erwerb von Standardsoftware – rechtliche Grundlagen
- › Software as a Service (SaaS)
- › Cloud Computing
- › Open Source Software
- › Gebrauchte Software als Alternative

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Vortrag, Fallbeispiele, Checklisten, Diskussionsrunden

REFERENTINNEN

RA Sabrina Kruska und
Nikoleta Giannoulidou



**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



08.05.2020
16.10.2020



FRANKFURT
DÜSSELDORF



352005011
352010006



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Erfolgreiches IT-Outsourcing

STRATEGIEN UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR OUTSOURCING UND CLOUD SERVICES

 bme.de/BEK-OUT

SEMINARINHALTE

- › 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

SEMINARZIEL

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

METHODIK

Vortrag mit Praxisbeispielen, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion

REFERENT

Timm Scheibach



**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



19.06.2020
06.11.2020



FRANKFURT
LEIPZIG



352006008
352011007



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.
bei Einzelbuchung



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen

bme.de/ELE-EIN

SEMINARINHALTE

- › Übersicht der Einsatzfelder von eProcurement
- › Sourcing – 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

METHODIK

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

REFERENT

Michael Bertsch

SEMINARZIEL

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 und Leistungen.

%

**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



27. – 28.04.2020
27. – 28.08.2020
19. – 20.11.2020

DÜSSELDORF
STUTTGART
FRANKFURT

352004006
352008004
352011008

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



Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für Einkäufer

bme.de/REC-ITW

SEMINARINHALTE

- › Vertragliche Grundlagen
- › Hardware/Geräteelieferung
- › Mängel und Nacherfüllung
- › Software-Pflegeverträge
- › Wichtige Vertragsinhalte eines Software-Pflegevertrags
- › Datenschutzregelungen bei Software-Pflege
- › Beispiele für Klauseln in Software-Pflegeverträgen
- › Hardware-Wartung (sonstige Hardware-Verträge im Überblick)

dieses Seminar. Zudem werden die „IT“-Besonderheiten im Verhältnis zum typischen Vertragsrecht hervorgehoben. Insbesondere die zwingenden datenschutzrechtlichen Aspekte werden besonders beleuchtet.

METHODIK

Fachvortrag im Dialog, Beispielklauseln, Darstellung anhand von Musterverträgen

REFERENT

RA Karsten Rößner

SEMINARZIEL

Jedes Unternehmen unterhält Hardware und Software, auch wenn IT-Dienstleistungen nicht zu seinem Kerngeschäft gehören. Worauf Einkäufer bei der Vergabe von Hardware-Wartung und Software-Pflege an externe IT-Dienstleister (nicht Erwerb von Software oder Hardware) zwingend zu achten haben, vermittelt

%

**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



05. – 06.03.2020
03. – 04.09.2020

HAMBURG
DÜSSELDORF

352003017
352009007

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



06196 5828-201



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



Erfolgreiches Projektmanagement

 bme.de/MET-PRO

SEMINARINHALTE

- Gründe und Erfolgsfaktoren für Projektmanagement in Einkauf und Logistik
- Projektorganisation
- Planung von Projekten
- Umsetzung von Projekten
- Der Projektabschluss
- Projektsteuerung & Controlling

SEMINARZIEL

Sie beherrschen die Vorgehensweisen, Werkzeuge und Methoden eines professionellen Projektmanagements in Ausschreibungs- und Vergabeprojekten, die der Einkauf verantwortet, sowie Entwicklungsprojekten, in die der Einkauf eingebunden ist. Sie kennen die Erfolgsfaktoren und wissen, wie man „Stolpersteine“, die den Projekterfolg in Bezug auf Termine, Kosten und Ziele gefährden, vermeidet. Die Grundlagen der Projektar-

beit werden anhand von Praxisfällen erörtert. Sie lernen, einen soliden Projektplan anhand individueller Ziele und Kostenvorgaben zu erstellen.

METHODIK

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

REFERENT

Thomas Roithmeier

%

**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



05. – 06.03.2020
23. – 24.06.2020
12. – 13.10.2020



FRANKFURT
HANNOVER
STUTTART



352003038
352006027
352010007



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



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

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

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

REFERENT

Matthias Walz, Lizenzierter STRUCTOGRAM®-Trainer

%

**SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS**



11. – 12.05.2020
15. – 16.07.2020
10. – 11.09.2020
28. – 29.10.2020



MAINZ
ESSEN
FREIBURG
HAMBURG



352005033
352007003
352009005
352010002



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



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation MEHR ZEIT FÜR WICHTIGES!

 bme.de/MET-SZM

SEMINARINHALTE

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

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

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

REFERENT

Bernd Sehnert



SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



09. – 10.12.2019
10. – 11.03.2020
13. – 14.07.2020
05. – 06.11.2020



DÜSSELDORF
KASSEL
STUTTGART
FRANKFURT



351912025
352003045
352007007
352011009



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



Kompetent in Konfliktsituationen

KONFLIKTTTRAINING FÜR SCHWIERIGE SITUATIONEN IM ARBEITSALLTAG UND IN VERHANDLUNGEN

 bme.de/MET-KS1

SEMINARINHALTE

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

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Selbstreflexionen

REFERENT

Bernd Sehnert



SPAREN SIE BIS ZU 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



01. – 02.04.2020
05. – 06.10.2020



NÜRNBERG
KASSEL



352004014
352010008



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



06196 5828-201



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de

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 EXKL.
GRUNDLAGENKURS ZUM GESAMTPREIS
VON 4.995,- EUR UND SPAREN SIE BIS ZU
15% IM VERGLEICH ZUR EINZELBUCHUNG!**

www.bme.de/social



Ja, ich melde mich an wie folgt:

Optionaler Grundlagenkurs

Kurs Datum 

Pflichtmodule

IT-Dienstleister und Partner Management Datum 

Recht beim Einkauf von IT-Leistungen Datum 

Verhandlungsführung beim Einkauf von IT Datum 

1 Wahlmodul IT: Wählen Sie aus 5 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 exkl. Grundlagenkurs: 4.995,- € zzgl. MwSt.

Optionaler Grundlagenkurs: 1.095,- € 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 Rücktrittsre-

gungen, 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: shutterstock/Billion Photos