

CURRICULUM: INDIREKTER EINKAUF

Der Indirekte Einkauf wurde in der Vergangenheit in vielen Unternehmen vernachlässigt, und das obwohl indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können. Auch war und ist Maverick Buying in diesem Bereich noch immer sehr ausgeprägt. Die Folge: unnötig hohe Ausgaben und verschenkte Einsparpotenziale. Führende Unternehmen sind längst umgeschwenkt und gehen Einsparziele im Indirekten und Dienstleistungseinkauf strategisch und gut organisiert an.

Das Curriculum "Indirekter Einkauf" bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für professionelles Handeln im Indirekten Einkauf wesentlich sind: von den Zielen und Beschaffungsinstrumenten, über Strategien und Verhandlungskompetenzen, bis hin zu Vertragsfragen und Controlling.



Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden jeweils die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Teilnahmezertifikat "Indirekter Einkauf" zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** innerhalb von 18 Monaten durchlaufen.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich in den jeweiligen Kernkompetenzen!
- Sie erhalten Kenntnisse in spezifischen Bereichen des Indirekten Einkaufs
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicheAbsolvierung des gesamten Curriculums!

Pflichtmodule

- Indirekter Einkauf (Startmodul, S. 124)
- Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis (S. 184)
- Verhandeln im Indirekten Einkauf (S. 103)

Wahlmodule

2 aus 9

- ► Einkauf von Marketingleistungen (S. 132)
- Einkauf von Professional Services (S. 131)
- Das 1x1 des Travel-Einkaufs (S. 144)
- Grundlagen Fuhrparkmanagement (S. 142)
- IT-Dienstleister und Partner-Management (S. 138)
- Kompaktwissen Stromund Gaseinkauf für den Mittelstand* (S. 146)

- Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B (S. 192)
- eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen (S. 38)
- Einkauf von Versicherungsleistungen (S. 130)
- Teilnehmern aus Großunternehmen/Konzernen bieten wir ein alternatives Energieseminar an.





IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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

INFORMATIONEN

Genaueres zu den **Inhalten**, zu **Terminen** und zum **Preis für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter



bme.de/ind-curriculum

TEILNAHMEGEBÜHREN

5.595,- EUR zzgl. MwSt.



