

5. BME-FORUM

Frauen erfolgreich im Einkauf

Durchsetzungsstark. Flexibel. Vernetzt.

26. – 27. OKTOBER 2020 | WIESBADEN



Machen Sie sich stark für einen schlagkräftigen Einkauf!

- Mit Selbstbewusstsein zu Ihrem Marken-Ich
- Erfolgreiches Schnittstellenmanagement:
So begegnen Sie den unterschiedlichen Typen im Team
- Fokus Networking: positive Impulse durch die richtigen Kontakte
- Kluge Entscheidungen treffen durch den Pull-Effekt
- So tickt der Vertrieb – Insides für Einkäuferinnen



INTENSIV-WORKSHOPS | 28. OKTOBER 2020

Workshop A:

Der Preis ist heiß – souverän und gelassen in Preisverhandlungen

Workshop B:

Women's Fight Club – erfolgreich mit den Fachbereichen zusammenarbeiten



Der Einkauf erfolgreich durch starke Frauen in gemischten Teams!

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Durchsetzungsstark, flexibel und vernetzt – so funktioniert eine erfolgreiche Einkaufsabteilung. Im Zuge der digitalen Transformation und den Veränderungsprozessen, die aktuell in den Unternehmen jeder Branche einhergehen, sind diese Eigenschaften wichtiger denn je.

Diskutieren Sie beim **5. BME-Forum „Frauen erfolgreich im Einkauf“** mit erfahrenen Einkaufsleiterinnen, wie Sie sich als Einkäuferin erfolgreich **innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens vernetzen**. Profitieren Sie von dem Erfahrungsaustausch innerhalb der Community, reflektieren Sie Ihre Schwächen und konzentrieren Sie sich auf den **Ausbau Ihrer Stärken**. Gleichzeitig erfahren Sie von unseren Referentinnen, **wie Sie Veränderungsprozessen und unterschiedlichen Charakteren erfolgreich gegenüber treten**, wie der Vertrieb tickt und wie Sie angemessen in Konfliktsituationen reagieren.

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Profitieren Sie von der einmaligen Kombination aus:

- ✓ **wertvolle Praxisberichte** erfahrener Einkaufsleiterinnen
- ✓ **interaktive Workshops** in kleinen Gruppen mit exzellenten Trainerinnen
- ✓ zahlreiche Möglichkeiten zum **intensiven Netzwerken**
- ✓ **persönliche Impulse** im Rahmen des angebotenen Impuls-Coachings*

*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.

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

Die Veranstaltung richtet sich an weibliche Leistungsträgerinnen und Nachwuchsführungskräfte, die eine Karriere im Einkauf anstreben und sich in der Community vernetzen möchten.

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN BEIM BME



Für inhaltliche Fragen:

Vanessa Timter

Tel.: 06196 5828-220

E-Mail: vanessa.timter@bme.de



Für Anmeldungen:

Melanie Baum

Tel.: 06196 5828-201

E-Mail: melanie.baum@bme.de



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



Nina Bomberg
Global Lead Buyer, SEG Automotive
Germany GmbH



Nina Kruse
Prokuristin & Leitung Beschaffung
Kaufland Dienstleistung GmbH & Co. KG



Michaela Mayrhofer
Director Supply Chain Management,
A1 Telekom Austria AG



Charlotte Müller
Verkauf/Sales Representative
MKV GmbH Kunststoffgranulate



Beatrix Praeceptor
CPO
Mondi Group



Alina Tillmann
Leiterin Personal & Karriere
BME e.V.

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

SEMINARHINWEISE – DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN

Frauen-Power: mit Ihren Stärken auf der Überholspur

10. – 11. Dezember 2020 | Düsseldorf

Referentin: Sibylle May

Weitere Infos: www.bme.de/MET-FRA

Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf

4. – 6. November 2020 | Kassel

Referentin: Sibylle May

Weitere Infos: www.bme.de/VER-FRA



09.00

Warm-up Networking

Lernen Sie sich untereinander kennen und knüpfen Sie innerhalb weniger Minuten neue Kontakte für die heutige Veranstaltung und Ihr Business-Netzwerk.

Alina Tillmann, Leiterin Personal & Karriere, BME e.V.

Moderation: **Beatrix Praeceptor**, CPO, Mondi Group

09.30

Beginn und Eröffnung der Veranstaltung

Vorstellung des Veranstaltungskonzepts und Zielsetzung der Veranstaltung

09.45

No need to fix the women, fix the organization – braucht es eine Frauenquote oder einfach nur eine wertschätzende(re) Unternehmenskultur?

- Eine inklusive Kultur als Basis für Diversität – wie schafft man eine Veränderung im Mindset?
- Diversität & Inklusion: Welchen Beitrag jede*r leisten kann – Anregungen aus der Praxis

Beatrix Praeceptor, CPO, Mondi Group

10.00

Parallele Workshops (inkl. Networkingpause von 11.00 – 11.30 Uhr)

WORKSHOP A

Stärken Sie Ihre Stärken

- Kennen Sie Ihren USP?
- Mentales Training: Arbeiten Sie an Ihren Stärken
- Mit Selbstbewusstsein zu Ihrem Marken-Ich
- Überzeugen Sie mit dem Elevator Pitch
- Punkten Sie mit Charisma und Empathie

Sibylle May,
Management Trainerin & Coach

WORKSHOP B

Konfliktfähigkeit als Qualität in Job und Privatem

- Welcher Konflikttyp bin ich? (Profilerstellung vor dem Workshop möglich)
- Passive Aggressivität – die (Neben-)Wirkung eines Entzugs der Auseinandersetzung
- Wahrnehmungsmuster erkennen – dein Gegenüber verstehen – angemessen reagieren
- Präventionsmaßnahmen: Wie wirke ich souverän(er)?

Bettina Bohlmann,
Management Trainerin & Coach

13.15

Gemeinsames Mittagessen

14.15

Fokus Networking – oder wie vernetze ich mich richtig?

- Positive Impulse und Veränderungen durch die richtigen Kontakte
- XING und LinkedIn: berufliche Networking-Plattformen nutzbar machen

Nina Bomberg Global Lead Buyer, SEG Automotive Germany GmbH

14.45

Parallele Workshops (inkl. Networkingpause von 15.30 – 16.00 Uhr)

WORKSHOP B

Konfliktfähigkeit als Qualität in Job und Privatem

- Welcher Konflikttyp bin ich? (Profilerstellung vor dem Workshop möglich)
- Passive Aggressivität – die (Neben-)Wirkung eines Entzugs der Auseinandersetzung
- Wahrnehmungsmuster erkennen – dein Gegenüber verstehen – angemessen reagieren
- Präventionsmaßnahmen: Wie wirke ich souverän(er)?

Bettina Bohlmann,
Management Trainerin & Coach

WORKSHOP A

Stärken Sie Ihre Stärken

- Kennen Sie Ihren USP?
- Mentales Training: Arbeiten Sie an Ihren Stärken
- Mit Selbstbewusstsein zu Ihrem Marken-Ich
- Überzeugen Sie mit dem Elevator Pitch
- Punkten Sie mit Charisma und Empathie

Sibylle May,
Management Trainerin & Coach

18.00

Ende des ersten Forumstages

18.30

Gemeinsames Abendessen – Networking mit Referentinnen und Teilnehmerinnen
Lassen Sie den Abend gemeinsam bei einem regionalen Wein ausklingen und führen Sie die Gespräche fort. Dafür haben wir ab 18.30 Uhr einen Tisch in einem Restaurant nahe des Hotels reserviert.

*Die Teilnahme am Abendessen ist optional, bitte geben Sie Ihren Teilnahmewunsch auf dem Anmeldeformular an. Bitte beachten Sie, dass der BME die Kosten des Abendessens nicht übernimmt, sondern auf eigene Rechnung der Teilnehmerinnen erfolgt.





09.00 Begrüßung und Rückblick auf den ersten Tag

09.15 **Chance Agile Leadership für Einkäuferinnen**

- Agilität im Einkauf leben: Schaffung einer reaktionsfähigen Organisation
- Neue Strukturen, neue Zusammenarbeit: Welche Stärken sind hier besonders gefragt?
- Das Ziel im Fokus: Steigerung des Business Values und der Kundenzufriedenheit

Michaela Mayrhofer, Director Supply Chain Management, A1 Telekom Austria AG

09.45 **Parallele Workshops** (inkl. Networkingpause von 10.30 – 11.00 Uhr)

WORKSHOP C

So begegnen Sie den unterschiedlichen Typen im Team

- Teamentwicklung – was geschieht in den einzelnen Phasen
- Wer bin ich?
- Die unterschiedlichen Teamtypen nach Belbin (Teamtypentest)
- Sage mir, wer du bist, und ich weiß, wie ich mit dir umgehe
- Erkennen Sie, welcher Typ der schwierigste für Sie ist
- So gehen Sie mit Menschen um, die anders sind als Sie

Sibylle May,

Management Trainerin & Coach

WORKSHOP D

Nudging: der sanfte Schubs in die „richtige“ Richtung

- Kluge Entscheidungen treffen durch den Pull-Effekt
- Nobelpreis gewonnen: Doch was ist „Nudging“?
- Psychologische Hintergründe & Zusammenhänge verstehen
- Formelle und informelle Spielregeln bei der Entscheidungsfindung
- Einsatzgebiete im Einkauf & Schnittstellenmanagement als Führungskraft und/oder Fachfrau

Bettina Bohlmann,

Management Trainerin & Coach

13.15 Gemeinsames Mittagessen

14.15 **Präsentation der Workshopergebnisse im Plenum**

14.45 **So tickt der Vertrieb – Insides für Einkäuferinnen**

- Plaudern aus dem Nähkästchen – das sollte jede Einkäuferin über den Vertrieb wissen
- Networking als wichtige Stellschraube
- Perspektivenwechsel: vom Einkauf zum Vertrieb – persönliche Learnings

Charlotte Müller, Verkauf/Sales Representative, MKV GmbH Kunststoffgranulate

15.15 Networkingpause

15.45 **Talentmanagement: Kompetenzen im Einkauf der Zukunft**

- Digitalisierung im Einkauf
- Was etablierte Procurement Units von Start-ups lernen können
- Von der Bestellbude zur Service Unit
- Beziehungsmanager/Innovationstreiber/Risk Manager – der Einkäufer (m/w/d) als Multitalent

Nina Kruse, Prokuristin & Leitung Beschaffung, Kaufland Dienstleistung GmbH & Co. KG

16.15 Zusammenfassung und Verabschiedung

16.30 Ende des Forums



Der Preis ist heiß – souverän und gelassen in Preisverhandlungen

In Kombination mit
dem Forum buchbar!

WORKSHOPZIEL

In diesem Workshop erhalten Sie Tipps und Anregungen für Preisverhandlungen mit Lieferanten. Sie erarbeiten Argumente, die zielführend sind und lernen, wie Sie mit Diplomatie und Geschick Ihre Ziele in Verhandlungen erreichen können.

Einen besonderen Schwerpunkt bildet die Kommunikation. Werden Sie dank der verschiedenen Übungen zum Power-Talker und punkten Sie in Zukunft mit wirkungsvoller Rhetorik.

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

ZIELGRUPPE

Teilnehmerinnen des Forums, die ihr Know-How zum Thema Verhandlungen, speziell Preisverhandlungen, vertiefen wollen.

INHALTE

Vorbereitung ist die halbe Miete

- Sie kennen den Markt
- Welchen Nutzen bieten Sie Ihrem Kunden?
- Argumente sammeln für die Preisverhandlung

Gesprächstechniken für eine erfolgreiche Verhandlungsführung

- Diverse Möglichkeiten für die Begründung, weshalb Sie keine Erhöhung akzeptieren können
- Preisverhandlungen nach dem Harvard-Modell
- Im Mittelpunkt: Lieferantenbindung

Optimieren Sie Ihre Kommunikation

- Aktives Zuhören
- Fragetechniken
- Kontrollierter Dialog
- So reagieren Sie auf Angriffe Ihres Verhandlungspartners

Werden Sie zum Power-Talker

- Punkten Sie mit positiver Sprache
- Betrachten Sie Einwände als Signal
- Die Kunst auf Einwände zu reagieren

Das Zusammenspiel von Rhetorik, Gestik und Mimik

- Das richtige Wort im richtigen Moment
- Ihr Körper spricht Bände
- Lesen Sie die Körpersprache Ihres Partners
- Wirken = Wirkung

METHODIK

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussion

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.



Women's Fight Club – erfolgreich mit den Fachbereichen zusammenarbeiten

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 – insbesondere auch im internen Schnittstellenmanagement – häufig von den männlichen Partnern als emotionsgeladen, als zu lieb oder als zu ungeschmeidig wahrgenommen.

In diesem Workshop trainieren Sie, wie Sie sich gegenüber Ihren Fachbereichen und internen Schnittstellenpartnern souverän behaupten. Lernen Sie mit Arroganz und Ignoranz umzugehen, Vorwände zu entlarven und im internen Machtgefüge frühzeitig (De-) Eskalationsbedarf wahrzunehmen. Vermeiden Sie frühzeitig typische weibliche Fehler im Umgang mit männlichen Kollegen und schüren Sie bei den Fachbereichen Interesse für die eigenen Ideen und Konzepte aus dem Einkauf.

Unser Tipp: Probieren Sie in den zahlreichen Rollenspielen gerade die Techniken aus, die nicht zu ihrem Standardrepertoire gehören.

ZIELGRUPPE

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

INHALTE

Den eigenen Wissensbedarf & Kompetenzen richtig einordnen

- Was braucht es (fachlich), um mit den Schnittstellenpartnern erfolgreich zu agieren?
- Gibt es Unterschiede zwischen Fachbereichen?
- Wodurch mache ich bei Führungskräften auf mich aufmerksam?

Was ist „Typisch Mann, typisch Frau“?

- People like each other when they are like each other
- Typische No-Gos für Frauen im Business
- Wirksamer Umgang mit Arroganz oder Ignoranz

Harte Positionen versus legitime Interessen

- Wann entsteht purer Aktionismus?
- Wie vermeide ich argumentativ gegen „die Wand“ zu laufen?
- Welche Bedeutung hat Widerstand?

Sich (souverän) behaupten

- Wodurch wirke ich souverän(er)?
- Wie bereite ich mich auf kritische Gespräche vor?

Lie to Me – Empathie als Erfolgsfaktor:

Vorwände identifizieren

- Körpersprachliche/mimische Einwand-Signale erkennen
- Effektive Reaktionsmuster, wenn man „die Lüge“ entdeckt hat

Nutzenargumente für beide Seiten und die richtige Reihenfolge in der Anwendung

- Der psychologisch effektive Start
- Die Brücke zu meinem Ziel bauen
- Die Forderung klar formulieren

METHODIK

Der Workshop bietet eine gelungene Mischung aus Inputphasen, echten Umsetzungsbeispielen aus der Einkaufspraxis und vielen Übungsmöglichkeiten.

WORKSHOPLEITERIN



Bettina Bohlmann ist Wirtschaftspsychologin und als Executive Coach spezialisiert auf die Transformation von Einkauf und Supply Chain Organisationen – insbesondere im Hinblick auf die Anforderungen aus Industrie 4.0. Ihr Kundenklientel umfasst sowohl männliche als auch weibliche Führungskräfte aus dem führenden Mittelstand und der Konzernwelt, die sie seit Jahren erfolgreich als Sparringspartner und Mentorin begleitet. Nach einer mehrjährigen eigenen Führungsverantwortung im Mittelstand verantwortet Sie heute die Geschäftsführung von 3p procurement branding GmbH mit Sitz in Düsseldorf.

WORKSHOPZEITEN

08.30 – 16.30 Uhr; Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmerinnen und der Workshopleiterin festgelegt.



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



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 5. 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 nehme am gemeinsamen Abendessen am 26.10.2020 teil.
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 349,- € zzgl. MwSt. auf USB-Stick zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

322005006

**Bei Buchung
bis zum
15. September 2020
sparen Sie 200,- €**

Teilnehmer 1

Name Vorname

Position

Abteilung Telefon

E-Mail

Teilnehmer 2

Name Vorname

Position

Abteilung Telefon

E-Mail

Firma

Firma

Straße/Postfach PLZ/Ort

Branche

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Mitarbeiter: bis 50 51-100 101-250 251-500 501-1000 über 1000

www.bme.de/social



FOR-FRU
Internet

Informationen

Termine und Ort

Forum:		
Montag	26. Oktober 2020	09.00 – 18.00 Uhr
Dienstag	27. Oktober 2020	09.00 – 16.30 Uhr
Workshop A:		
Mittwoch	28. Oktober 2020	08.30 – 16.30 Uhr
Workshop B:		
Mittwoch	28. Oktober 2020	08.30 – 16.30 Uhr

Mercure Hotel Wiesbaden City
Bahnhofstraße 10-12, 65185 Wiesbaden
Tel.: 0611-1620
EZ: 135,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis 27.09.2020 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
Bis zum 15.09.2020 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

Forum
Bis zum 15.03.2020 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.295,- € statt 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. 20 % 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