



# SCHNITTSTELLE EINKAUF KOMPAKT

In diesem Online-Seminar erhalten Sie als Einkäufer innerhalb von zwei Vormittagen einen Überblick über die wesentlichen externen und internen Schnittstellen. Sie lernen die Motive anderer Fachabteilungen und Ihrer Lieferanten kennen und werden interaktiv in die Lage versetzt, deren Rolle zu übernehmen. Sie werden somit für Ihre eigenen Herausforderungen praxisorientierte Lösungen und Anwendungen finden. Erarbeiten Sie, wie eine optimierte Kommunikation auf Augenhöhe zwischen dem Einkauf und dessen Schnittstellen erzielt wird, damit Sie gemeinsam und erfolgreich Ihre Projekte umsetzen und Ihre Zusammenarbeit verbessern können. Sie lernen außerdem die Fertigkeit, selbst eine erfolgreiche Selbstvermarktung anzuwenden.

**ZIELGRUPPE:** Dieses sehr interaktiv geführte Online-Seminar richtet sich an Einkäufer, die mit Lieferanten und anderen Fachabteilungen zusammenarbeiten und den Mehrwert der gemeinsamen Zusammenarbeit aufzeigen möchten. Auch Einkäufer, die ihre Kommunikation an den Schnittstellen der Fachabteilungen optimieren möchten, sind in diesem Seminar genau richtig.

**METHODIK:** Fachvorträge und die aktive Einbeziehung der Teilnehmer stehen im Fokus. Dazu zählen Einzel- und Gruppenarbeiten über Breakout-Rooms. Praxisbeispiele der Teilnehmer werden gemeinsam analysiert und mit Umsetzungsmöglichkeiten geübt.

**REFERENTIN:** Katrin R. Feldner



[bme.de/EKS-SCHV](https://bme.de/EKS-SCHV)

## SEMINARINHALTE

### Perspektivwechsel

- › Perspektivwechsel aus der Rolle des Einkaufs aufzeigen
- › Ziele der internen und externen Schnittstellen erkennen
- › Aufgaben und Verantwortung des modernen Einkaufs aufzeigen
- › Selbsteinschätzung und Fremdeinschätzung prüfen

### Position des Einkaufs

- › Aufgaben / Kompetenz / Verantwortung – mein persönliches AKV finden
- › Behutsam traditionelle Strukturen verändern
- › Frühzeitige Einbindung als Einkäufer sicherstellen

### Kommunikation an den Schnittstellen

- › Verschiedene Persönlichkeitstypen erkennen und „abholen“
- › Erfolgreiche Abstimmungen mit Fachabteilungen durchführen
- › Virtuelle Kommunikation an den Schnittstellen
- › Konflikte erkennen und vermeiden
- › Missverständnisse und Widerstände ausräumen
- › Verbesserung der Kommunikation mit den Fachabteilungen sicherstellen

### „Sichtbarwerden“ nicht nur mit Einkaufserfolgen

- › Schnelle Möglichkeiten für Savingprojekte entwickeln
- › Ursachen von Maverick Buying herausarbeiten
- › Überzeugend Erfolge nach oben „verkaufen“
- › Marketing in eigener Sache
- › Persönliche Handlungsstrategien erarbeiten

Dieses Seminar findet ONLINE statt.



28. – 29.10.2021  
10. – 11.02.2022



ONLINE  
ONLINE



382131013  
382230216



zzgl.  
MwSt.

795,-  
795,-



ONLINE:  
1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



# ANMELDUNG

☎ 06196 5828-299

🌐 anmeldung@bme-akademie.de



## Ihre Sicherheit ist uns wichtig!

Selbstverständlich führen wir unsere Präsenzveranstaltungen unter den geltenden Hygiene- und Abstandsregelungen durch. Hierzu stehen wir in ständigem Austausch mit unseren Referierenden und Hotels und passen unseren Hygieneschutz tagesaktuell an. Unser Hygienekonzept finden Sie unter [www.bme.de/veranstaltungen](http://www.bme.de/veranstaltungen)

### Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel .....

Veranstaltungs-Nr.  .....

Ort ..... Datum .....

#### Teilnehmer:in 1

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name ..... Vorname .....

Position ..... Abteilung .....

Telefon ..... Fax ..... E-Mail .....

#### Teilnehmer:in 2

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name ..... Vorname .....

Position ..... Abteilung .....


Telefon ..... Fax ..... E-Mail .....

Firma .....

Branche .....

Straße/Postfach ..... PLZ/Ort .....

Telefon ..... Fax .....

 Datum/Unterschrift .....

#### Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung .....

Straße/Postfach ..... PLZ/Ort .....

#### Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.** In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

#### Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

#### Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen 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 sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

#### Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

#### Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

#### Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referierenden vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

#### Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter [www.bme.de/datenschutz](http://www.bme.de/datenschutz).

#### AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb).

Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)