EINKAUF VON PROFESSIONAL SERVICES

Professional Services sind wissensintensive Dienstleistungen. Entsprechend komplex sind der Einkauf sowie das Management dieser Dienstleistungen. Nur ein standardisierter und optimierter Anfrage-, Auswahl- und Vergabeprozess gewährleistet Compliance, Qualität und Kosteneffizienz. Vor diesem Hintergrund erfahren Sie im Seminar sämtliche Prozessschritte für den erfolgreichen Einkauf von Professional Services. Basierend auf einer initialen Reifegradanalyse identifizieren Sie im Seminar Optimierungspotenziale. Sie lernen anhand von Praxis-Beispielen die notwendigen Methoden kennen und lernen, wie Sie mit den Fachabteilungen effizient zusammenarbeiten, Bedarfe richtig formulieren und nach welchen Kriterien Service-Anbieter bewertet und ausgewählt werden. Sie erhalten Expertenwissen zur Erhöhung des Reifegrads beim Einkauf von Professional Services.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf oder aus Fachabteilungen, die Professional Services und Beratungsleistungen einkaufen, insbesondere: Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, IT-Beratung, Personalberatung, Rechtsberatung, Ingenieurs-dienstleistungen, Coaching

METHODIK: Initiale Reifegradanalyse (vorab/online), Kurzvorträge, Fallbeispiele, Checklisten, Methoden & Werkzeuge, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Gregory N. Vider

bme.de/bek-ser

SEMINARINHALTE

Professional Services im geschäftlichen Alltag
- Definition „wissensintensive Dienstleistungen"
- Abgrenzung zu weiteren Dienstleistungen
- Out- vs. In-Sourcing

Beschaffungsprozesse professionalisieren
- Unterschiede beim Einkauf von Gütern und Dienstleistungen
- Rolle von Einkauf und Fachabteilung
- Wachsende Bedeutung von Compliance

Bedarfs- und Leistungsbeschreibung
- Zusammenspiel zwischen Einkauf und internen Bedarfsträgern
- Spezifische vs. Allgemeine Leistungsbeschreibung
- Zieldefinition

Dienstleistervorauswahl
- Effiziente Anbieterrecherche
- Das eigene Netzwerk
- Auswahl- und Bewertungskriterien

Der effiziente Anfrageprozess
- Aufbau und Inhalte einer professionellen Anfrage
- Bedeutung eines verbindlichen Anfragezeitplans
- Umgang mit Nachfragen der Dienstleister
- Vor- und Nachteile möglicher Vergütungsmodelle
- Vergleichbarkeit von Angeboten gewährleisten
- Konzepte kollaborativ bewerten
- Beauty Contests erfolgreich einsetzen
- Feedback an die Dienstleister
- Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen

Von Maverick Buying zum strategischen Dienstleistermanagement
- Strategisches Dienstleistermanagement
- Aufbau eigener Datenbanken
- Nutzung internen Wissens
- Kundenzufriedenheit steigern
- Durchlaufzeiten verkürzen
- Compliance sichern

Leistungsüberwachung und Qualitätssicherung
- Der Wert von kontinuierlicher Leistungsüberwachung
- Projekt- und Dienstleisterportfolio überwachen
- Controlling und Reporting (Kennzahlen)
- Kommunikation und Eskalation
- Abschlussbericht

Hinweise zur Vertragsgestaltung aus Praxissicht
- Das eigene Briefpapier
- Geheimhaltung und Wettbewerbsklauseln
- Rahmen- und Projektverträge
- Umgang mit Leistungsanpassungen
- Vergütungsmodelle und Zahlungskonditionen
- Haftungsfragen
- Umgang mit Konflikten

Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			€ zzgl. MwSt.	
16. – 17.04.2024	**BERLIN**	352404020	**1.495,-**	**PRÄSENZ:**
26. – 27.06.2024	**ONLINE**	382430627	**1.395,-**	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
04. – 05.09.2024	**WIESBADEN**	352409008	**1.495,-**	2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
06. – 07.11.2024	**ONLINE**	382431103	**1.395,-**	**ONLINE:**
				1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
				2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr

ANMELDUNG

06196 5828-299 anmeldung@bme-akademie.de

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

-20 %

.....
Firma

.....
Branche

.....
Straße/Postfach PLZ/Ort

.....
Telefon Fax

✘

.....
Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

.....
Abteilung

.....
Straße/Postfach PLZ/Ort

KAT1/2024

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 beigefügt. 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.

AGB
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten.

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

www.bme-akademie.de