



ERFOLGREICHES EINKAUFSMARKETING

KONKRETE MASSNAHMEN FÜR EINEN HÖHEREN STELLENWERT DES EINKAUFES

Einkaufsabteilungen haben häufig nicht dieselbe Stellung im Unternehmen wie andere Geschäftsbereiche. Zu Unrecht, denn ein gut aufgestellter Einkauf bringt dem Unternehmen einen deutlichen Mehrwert. Machen Sie Ihren internen Partnerabteilungen klar, warum es vorteilhaft ist, eng mit Ihnen zusammenzuarbeiten und den Einkauf frühzeitig in Projekte einzubinden. Lernen Sie im Rahmen des „Selbstmarketings“, wie Sie persönlich Ihr Ansehen als Einkäufer:in und das des Einkaufs an sich verbessern können.

Sie lernen in diesem Seminar konkrete Maßnahmen kennen, um den Stellenwert des Einkaufs innerhalb des Unternehmens, aber auch gegenüber Lieferanten und neuen Mitarbeiter:innen zu erhöhen. Sie erfahren, wie Sie die Leistung und den Wertbeitrag des Einkaufs sichtbar machen und „verkaufen“ und welche Mittel Sie nutzen können, um den Einkauf als anerkannten strategischen Partner optimal zu positionieren.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Projekteinkauf, Category Management.

Aufgrund der strategischen Bedeutung des Themas ist dieses Seminar auch für Einkaufsleitung und Geschäftsführung interessant.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



SEMINARINHALTE

Wertbeitrag des Einkaufs

- Stellenwert des Einkaufs im Unternehmen
- Aktuelle und zukünftige Herausforderungen
- Trends und Entwicklungen
- Was heißt Einkaufs-Marketing?
- Abteilungsübergreifendes Interesse schaffen – welcher Mehrwert?
 - Interesse der Abteilungen generieren (Mehrwert)
 - Die Fachbereiche als Kunden – der Einkauf als Dienstleister
 - Der Einkauf als Kunde – die Fachbereiche als Dienstleister
 - Renditeoptimierung Einkauf vs. Vertrieb

Positionierung des Einkaufs innerhalb des Unternehmens

- Gestaltung der Aufbau- und Ablauforganisation
- Organisationsentwicklung im Einkauf
- Selbstreflexion
 - Harmonie oder Bruchstellen in der Organisation?
 - Ziele und Mehrwert – harte und weiche Faktoren
- Den Einkauf „verkaufen“
 - Einkaufserfolge sichtbar machen
 - Vom Verkauf lernen
 - Außendarstellung optimieren
- Methodenkompetenz
 - Kommunikation, Präsentation, Moderation

Sichtbarkeit des Einkaufs erhöhen bei ...

- bestehenden Lieferanten
- potenziellen neuen Lieferanten
- potenziellen neuen Mitarbeiter:innen

Strategische Instrumente als Unterstützung

- Online- und Offline-Methoden
 - Nutzung von Intranet und Internet
 - Nutzung von Einkaufsportalen
 - Nutzung von Social Media
- Lieferantenmanagement
- Risikomanagement
 - Extern (Lieferanten und Beschaffungsmarkt)
 - Intern (Fachabteilungen)



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



23. – 24.09.2024
01. – 02.07.2025
24. – 25.11.2025



DÜSSELDORF
ONLINE
STUTTGART



352409033
382530702
352511031



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

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

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.

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