



MAVERICK BUYING IM GRIFF – „WILDES EINKAUFEN“ WIRKSAM UND NACHHALTIG LÖSEN

NEU

DIE VALUE STORY DES EINKAUF SYSTEMATISCH STÄRKEN – HOHE WERTBEITRÄGE ERZIELEN!

In fast allen Unternehmen hat der Einkauf mit dem Phänomen des „Wilden Einkaufens“ (Maverick Buying) von Fachbereichen zu kämpfen. Dies betrifft oft insbesondere Bedarfskategorien wie Marketing, Beratung, HR-Leistungen, IT oder Facility Management (FM), macht aber auch vor vielen anderen nicht halt. Konsequenzen sind unter anderem viel zu hohe Kosten und verlorene finanzielle Wertbeiträge, hoher Prozessaufwand, hohe Risiken verschiedenster Art und nicht zuletzt eine erhebliche Schwächung der Wahrnehmung des Einkaufs als Wertschöpfungspartner im Unternehmen.

In diesem Seminar lernen Sie ergebnisbewährte Wege und Werkzeuge kennen, wie Sie das Thema systematisch angehen und Schritt für Schritt lösen können. Sie erhalten wichtige Impulse zu Formen und Ursachen von Maverick Buying sowie Instrumente für die gezielte Lösung der Herausforderung auf Ihrem Weg zum Erfolg.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die mit internen Fachabteilungen und Stakeholdern (z.B. C-Level, SVP/VP-Level, Marketing, Strategie, Business Development, Technik, Forschung und Entwicklung uvm.) zusammenarbeiten, Maverick Buying in den Griff bekommen und zu wirklich akzeptierten Business Partnern werden wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Workshop-Ideation & Positionsbestimmung, Übung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Olaf Kugeler



SEMINARINHALTE

Maverick Buying (MB) greifbar machen

- ▶ Wie Maverick Buying greifbar gemacht werden kann
- ▶ Welche Rahmenbedingungen und Aspekte für Definition und Verständnis wichtig sind
- ▶ Typische Warengruppen und Fachbereiche mit MB-Herausforderungen kennen
- ▶ Empirische Beispiele und Benchmarks zur Dimension von MB – Wo stehe ich?

Maverick Buying Manager© als Lösungsinstrument

- ▶ In neun logischen Schritten zum Erfolg – Die Lösung systematisch erreichen
- ▶ Maverick Buying klar definieren – Den richtigen Ansatz für die individuelle Situation finden
- ▶ Maverick Buying quantifizieren – Wie groß ist eigentlich die Herausforderung?
- ▶ Maverick Buying bewerten – Mit welchen Erscheinungsformen und Typen bin ich konfrontiert?
- ▶ Die Treiber und Motive für Maverick Buying wirklich verstehen
- ▶ Die Perspektive der Fachbereiche und Stakeholder berücksichtigen

Maverick Buying Management als „Change“-Prozess begreifen und steuern

- ▶ Veränderung nachhaltig verankern und wirksam kommunikativ begleiten
- ▶ Stakeholder und Fachbereiche: Von Betroffenen zu Beteiligten
- ▶ Nutzen und positive Wirkungen im Unternehmen bewusst machen – Buy-In fördern
- ▶ Erfolgsbewährte Instrumente zur Gestaltung von Change beim Maverick Buying

Value Story des Einkaufs und Lösung des Maverick Buying wirksam kombinieren

- ▶ Den Einkauf als relevanten und akzeptierten Business Partner positionieren
- ▶ Die Wertbeiträge des Einkaufs sichtbar machen – Relevanz kommunizieren
- ▶ Maverick Buying als „Business Case“ begreifen und den C-Level überzeugen
- ▶ Das Top-Management nachhaltig gewinnen: Awareness, Commitment, Erfolg!

Konkrete Erfolgsimpulse, Lösungs-Tools und Hebel

- ▶ Prozesse: Teil des Problems – Teil der Lösung – Verstehen und erfolgreich umsetzen
- ▶ Business Partner statt bürokratischer Gatekeeper – Mit wertorientiertem Einkaufen die Fachbereiche und Stakeholder nachhaltig überzeugen
- ▶ Formulierungsimpulse für differenzierte Kommunikation im Unternehmen
- ▶ Das „VENZ“-Prinzip: Ein Schlüsselfaktor für nachhaltigen Erfolg im Management von Maverick Buying
- ▶ 10 starke Profihebel und Impulse, die Maverick Buying ins Aus befördern



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



26.11.2024
09.04.2025
25.11.2025



FRANKFURT
ONLINE
STUTTGART



352411063
382530412
352511037



895,-
895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
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

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