



BASISWISSEN IM EINKAUF FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

In einer Woche erhalten Sie einen systematischen Einstieg in alle wesentlichen Aspekte des modernen Einkaufs. Das Seminar versetzt Sie in die Lage, Ihre Aufgaben in Ihrem neuen Arbeitsgebiet schneller erfolgreich wahrzunehmen.

ZIELGRUPPE: Alle, die Aufgaben im Einkauf neu übernehmen oder in den Einkauf wechseln, um sich auf ihre neue Tätigkeit optimal vorzubereiten. Angesprochen sind aber auch Techniker, die einen soliden Einblick in die Einkaufsprozesse gewinnen möchten.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Übungen, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Tag 1 – 3: Andreas Stollenwerk, Tag 4 – 5: RA Dr. Jan Bohnstedt



www.bme.de/eks-neu

SEMINARINHALTE

1 ½ Tage | Grundlagen Einkauf

- › Entwicklung der Beschaffungsfunktion
- › Ziele und Aufgaben des Einkaufs
- › Der Beschaffungsprozess
- › Fach- und Methodenkompetenzen im Einkauf
- › Beschaffungsmarktforschung
- › Ausschreibung, Anfrage und Angebotsanalyse
- › Lieferantensuche, -auswahl, -qualifizierung und -zulassung
- › Bestellabwicklung und Disposition
- › Strategische Analysen und Beschaffungsstrategien
- › Kostenanalyse und Prozessoptimierung
- › Lieferantenbewertung, Einkaufskennzahlen und Einkaufsreporting
- › Materialgruppenmanagement und Risikomanagement
- › Übersicht: Projektwerkzeug im Einkauf

1 ½ Tage | Grundlagen Verhandlungsführung

Verhandlungspsychologie und Verhandlungstypen

- › Motivation und innere Einstellung zur Verhandlung
- › Wahrnehmung: Wie sehe ich mich und wie sehen mich die anderen?
- › „Für den 1. Eindruck gibt es keine 2. Chance“: Auftreten optimieren
- › Welche Verhandlungstypen gibt es?

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung: Ziele und Verhandlungsunterlagen
- › „Die Schuhe des Gegenübers“ anziehen
- › Aufbau einer Verhandlungsstrategie
- › Checkliste für eine gelungene Vorbereitung

Optimale Gesprächsführung

- › Sprache und Körpersprache in Verhandlungen
- › „Wer fragt, der führt“
- › Verstehen und verstanden werden
- › Integrität und Einfühlungsvermögen
- › Aufbauen von Verhandlungsdruck: Gespräche vertagen

Argumentation in Verhandlungen

- › Überzeugen mit Argumenten
- › Nutzen aufzeigen und rechenbar machen
- › „Der Plan B“: Umgang mit Unerwartetem

Abwehr von Preiserhöhungsforderungen

- › Preisnachlässe erreichen
- › Agieren statt reagieren

Verhandlung mit mehreren Personen

- › Verhandlungen im Team: Aufgaben und Rollen
- › Wenn der/die Vorgesetzte mit dabei ist

2 Tage | Grundlagen Einkaufsrecht

Vertragsarten und -inhalte

- › Die wichtigsten Vertragsarten
- › Bestandteile eines Vertrages

Rechtsprobleme beim Abschluss von Verträgen

- › Angebot und Annahme
- › Die Anfechtung von Willenserklärungen
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- › Rechtsfolgen nichteinbezogener und unwirksamer Klauseln
- › Kritische Klauseln

Regelungen der Verjährung

- › Verjährungsfristen, -beginn und Aussetzung der Verjährung
- › Folgen der Verjährung

Vertragsstörungen und Rechtsfolgen

- › Unmöglichkeit
- › Gefahrtragung bei Übernahme
- › Lieferverzug und Zahlungsverzug

Gewährleistungsansprüche

- › Nacherfüllungsanspruch, Rücktrittsrecht und Minderung
- › Schadensersatzansprüche
- › Auswirkung einer Garantie
- › Mängelrüge und Verjährung
- › Änderung durch die Schuldrechtsreform

Jetzt auch als **Online-Training:**

Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger

Mehr Informationen auf Seite 14 oder unter www.bme.de/eks-neu



16. – 20.11.2026
15. – 19.03.2027
30.08. – 03.09.2027
08. – 12.11.2027



STUTTGART
LEIPZIG
WIESBADEN
MÜNCHEN



352611019
352703015
352708002
352711010



2.495,-
2.495,-
2.495,-
2.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de