



DER STRATEGISCHE EINKAUF

Sie werden mit der Komplexität des Einkaufsgeschehens vertraut gemacht, teilweise zwingende Abhängigkeiten werden verdeutlicht. Die für den mittel- und langfristigen Erfolg notwendige überlegte und strategische Vorgehensweise wird vermittelt. Sie lernen, wie Sie den Einkauf kundenorientiert managen, Strategien erfolgreich entwickeln und umsetzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die in strategischen Funktionen arbeiten oder in den strategischen Einkauf wechseln werden

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele

SEMINARLEITUNG: Manfred Schmid



www.bme.de/eks-sek

SEMINARINHALTE

Einkaufspolitik und -strategie

- › Abhängigkeiten von der Unternehmenspolitik
- › Struktur des Beschaffungsprozesses und der Einkaufsarten
- › Grundlagen strategischen Arbeitens
- › Methoden und KI-Prompts zum Aufbau von Strategien

Lieferantenbewertung

- › Notwendigkeit und Systematik
- › Informationsquellen und Marktanalysen
- › Methoden der Lieferantenbewertung
- › Problematik einer objektiven Bewertung

Verschiedene Strategien in Einkauf und Warengruppenmanagement

- › Einordnung der Standardstrategien
- › Sourcing-Strategien im geopolitischen Umfeld
- › Preispolitik, Wettbewerb und Verhandlungsansätze
- › Digitalisierung aus der Perspektive des Strategischen Einkaufs
- › 10 Kernelemente eines wirksamen Warengruppenmanagements

Methoden und Stellhebel im Strategischen Einkauf

- › Portfolio-Techniken
- › Potenzialanalysen
- › Kennzahlen und Reporting
- › Risikomanagement und Versorgungssicherheit

Lieferantenmanagement

- › Zielsetzung, Chancen, Risiken
- › Beschaffungsmarketing
- › Strukturiertes Onboarding von Lieferanten
- › Lieferantenentwicklung und Künstliche Intelligenz
- › Wettbewerb und smarte Vergabeprozesse

%

Sie sparen 200,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „TCO und Prozesskosten im Einkauf“ (Seite 19) zu unserem Paketpreis.



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

				zzgl. MwSt.	
26. – 27.10.2026	ONLINE		382631026	1.595,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
30.11. – 01.12.2026	STUTTGART		352611035	1.595,-	
27. – 28.01.2027	ONLINE		382730107	1.595,-	
11. – 12.03.2027	FRANKFURT		352703014	1.595,-	
26. – 27.04.2027	ONLINE		382730427	1.595,-	
16. – 17.06.2027	HAMBURG		352706025	1.595,-	