



OPERATIVER EINKAUF

REIBUNGSLOSE EINKAUFSPROZESSE DURCH PRIORISIERUNG UND STAKEHOLDER MANAGEMENT

In vielen Unternehmen übernimmt der operative Einkauf eine Schlüsselfunktion: Er sorgt für die zuverlässige und rechtssichere Beschaffung, ist gleichzeitig Umsetzer strategischer Vorgaben und Servicepartner für interne Fachabteilungen. Daraus ergeben sich vielfältige Herausforderungen: Wie bildet man Standardprozesse optimal ab? Wer bekommt zuerst was – und warum? Wie begegnet man eskalierenden Anforderungen von Bedarfsträgern oder kurzfristigen Sonderwünschen? Und wie gelingt es, bei steigendem Druck Prioritäten zu setzen und souverän zu kommunizieren? Sie lernen, Ihre Rolle im Zusammenspiel mit internen und externen Stakeholdern klarer zu definieren, Kommunikationsmuster zu reflektieren und ihre Prioritäten besser zu steuern. Sie erkennen persönliche Blockaden, stärken Ihr Selbstmanagement und entwickeln konkrete Werkzeuge zur erfolgreichen Schnittstellenarbeit.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte aus dem operativen Einkauf, die als Schnittstelle zum strategischen Einkauf und zu internen Bedarfsträgern agieren und ihre Wirksamkeit, Zusammenarbeit und Priorisierung im Alltag optimieren möchten

METHODIK: Das Seminar kombiniert fundierte Fachinhalte mit praxisorientierten Übungen und Fallbeispielen. Reflexionsphasen, Gruppenarbeiten und anwendbare Tools sichern den nachhaltigen Transfer in den Arbeitsalltag.

SEMINARLEITUNG: Sebastian Raible



www.bme.de/eks-opr

SEMINARINHALTE

Rolle und Selbstverständnis im Wandel

- Der operative Einkauf 2025+: Zwischen Abwicklung, Steuerung und Verantwortung
- Vom Bestellabwickler zum proaktiven Business Partner
- Neue Anforderungen: Technisches Verständnis, Datenkompetenz, Kommunikationsstärke
- Abgrenzung und Zusammenarbeit mit strategischem Einkauf, Bedarfsträgern und Lieferanten

Stakeholder erkennen und verstehen

- Wer sind unsere internen Stakeholder?
- Wer hat welche Ziele?
- Erwartungen professionell abholen, steuern und priorisieren
- Werkzeuge für bessere Abstimmung und reibungslose Zusammenarbeit

Operativer Einkaufsprozess – heute digital & vernetzt

- Überblick über den P2P-Prozess und seine Schnittstellen
- Effiziente Steuerung von Bedarf, Bestellung, Wareneingang, Reklamationsmanagement und Rechnung
- Wie entstehen reibungslose Übergaben im Team?
- Chancen durch E-Procurement, KI-gestützte Tools und digitale Assistenz

Kommunikation & Konfliktmanagement im Tagesgeschäft

- Interessen erkennen, Positionen trennen
- Strategien zur Deeskalation im Spannungsfeld operativer Einkauf/Fachabteilung
- Klar, freundlich, verbindlich kommunizieren – auch unter Druck

KPIs & Performance-Messung im operativen Einkauf

- Welche Kennzahlen echte Wirkung zeigen und Vertrauen schaffen
- Performance sichtbar machen – für Stakeholder und Teamleitung

Persönliche Blockaden und Glaubenssätze auflösen

- Typische innere Muster: „Ich bin nur die Ausführung“
- Vom Erlediger zum Mitgestalter – durch innere Klarheit, Entscheidungsstärke und Präsenz
- Strategien zur Selbststärkung und authentischem Auftreten

Selbstorganisation und Energie-Management

- Tools zur Aufgabenstrukturierung (Eisenhower, Kanban-Elemente, Scrum-Elemente)
- Fokus und Klarheit im hektischen Arbeitsumfeld
- Grenzen setzen – konstruktiv Nein sagen – und trotzdem in Beziehung bleiben



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

05. – 06.10.2026	ONLINE	382631035	1.595,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
26. – 27.04.2027	DÜSSELDORF	352704026	1.595,-	
09. – 10.09.2027	ONLINE	382730911	1.595,-	
02. – 03.12.2027	HAMBURG	352712006	1.595,-	