



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TEIL 1

TECHNISCHE ZEICHNUNGEN UND ZUSAMMENHÄNGE VERSTEHEN

Sie lernen, technische Zusammenhänge zu erkennen und zu verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die technische Güter beschaffen und ihr technisches Hintergrundwissen aufbauen bzw. verbessern möchten, um bei Einkaufsentscheidungen und vorbereitenden Gesprächen im eigenen Hause ihre Verhandlungsposition zu stärken

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion, Anschauungsmaterial
Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Ruben Siegmund



www.bme.de/tec-tg1

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe und Grundlagen von technischen Zeichnungen

- › Aufgaben der Normung
- › Maßstäbe und Papierformate
- › Inhalte, Beispiele für das Arbeiten mit Werknormen
- › Linienarten in technischen Zeichnungen: Anwendung und Bedeutung
- › Bemaßung: Aufbau und Anwendung Gewindedarstellung

Aufbau der technischen Zeichnung

- › Projektionen
- › Auswahl der Ansichten auf der Zeichnung
- › Darstellungsmethoden
- › Schnittdarstellung
- › Gewindedarstellung
- › Praxisübung: Anwendung des Gelernten am Beispiel einer Zeichnung

Toleranzen und ihre Bedeutung

- › Toleranzangaben
- › Allgemeintoleranzen
- › Toleranzen durch Grenzabmaße
- › Toleranzen durch ISO-Kurzzeichen
- › Geometrische Idealform und Abweichungen am realen Bauteil
- › Form- und Lagetoleranzen
- › Oberflächenangaben
- › Kennzeichnung der Bearbeitungsflächen
- › Auswirkungen der Abweichungen

Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- › Erstellung eigener technischer Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe
- › Schulung und Übung des räumlichen Vorstellungsvermögens



- + Sie erfahren von einem Praktiker, was Sie im technischen Einkauf wissen müssen, um Ihre Einkaufsziele souverän zu erreichen!
- + Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in die Denk- und Arbeitsweise der Technik!
- + Sie gewinnen Kenntnisse, die bei Einkaufsentscheidungen und bei internen/externen Gesprächen eine bessere Verständigung ermöglichen!
- + Sie stärken Ihre Position im eigenen Unternehmen und werden von den technischen Abteilungen als Partner anerkannt!



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2“ (Seite 183) zu unserem Paketpreis.



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



23. – 24.11.2026
22. – 23.02.2027
10. – 11.06.2027
27. – 28.09.2027



KÖLN
STUTTGART
HAMBURG
FRANKFURT



352611026
352702004
352706020
352709018



zzgl.
MWSt.

1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:

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