



Certified Professional Purchasing Expert

Basic (CPPE 1)

**Das Qualifizierungsprogramm für
Professionalität, Kompetenz und Best Practice im Einkauf 2017**

Qualifikation im Einkauf als entscheidender Wettbewerbsvorsprung

Der Wertbeitrag des Einkaufs für das Unternehmen und seine Wettbewerbsfähigkeit ist unbestritten. Die Herausforderungen der jüngsten Vergangenheit bestätigten einmal mehr: Wenn Unternehmen gefordert sind, mit kritischen Situationen umzugehen, dann kann der Einkauf genau jenen Beitrag leisten, der den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung „auf die Straße bringt“. Einkäufer, die funktions- und prozessübergreifende Verantwortung übernehmen, Innovationen in ihr Unternehmen bringen, Qualität sichern und Risiken minimieren, sind eine Erfolgsgarantie für jedes Unternehmen.

Fachwissen und fachliches Können in Verbindung mit Persönlichkeit und Leadership sind die Anforderungen, die heute an jeden unternehmerisch tätigen Einkäufer gestellt werden. Das bewährte Ausbildungsprogramm der BMÖ Akademie, neu strukturiert, zeitlich gestrafft und um neue Inhalte erweitert, ist dafür die richtige Lösung.

Die Teilnehmer erwerben

- Fachwissen, Methoden und Tools von den operativen Grundlagen bis hin zu zielführenden Strategien und
- Soft skills, Verhandlungs-, Team- & Leadershipkompetenzen für professionelle Einkaufsarbeit

Je nach Aufgabenstellung und Erfordernis kommt der Teilnehmer in einem dreistufigen Programm von der Grundstufe zum Diplom.

Für Ihren Vorsprung in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik!



Dkfm. Heinz Pechek
Vorstand, BMÖ



Dr. Christian Haring
Präsident, BMÖ

9 Argumente für Ihre Entscheidung

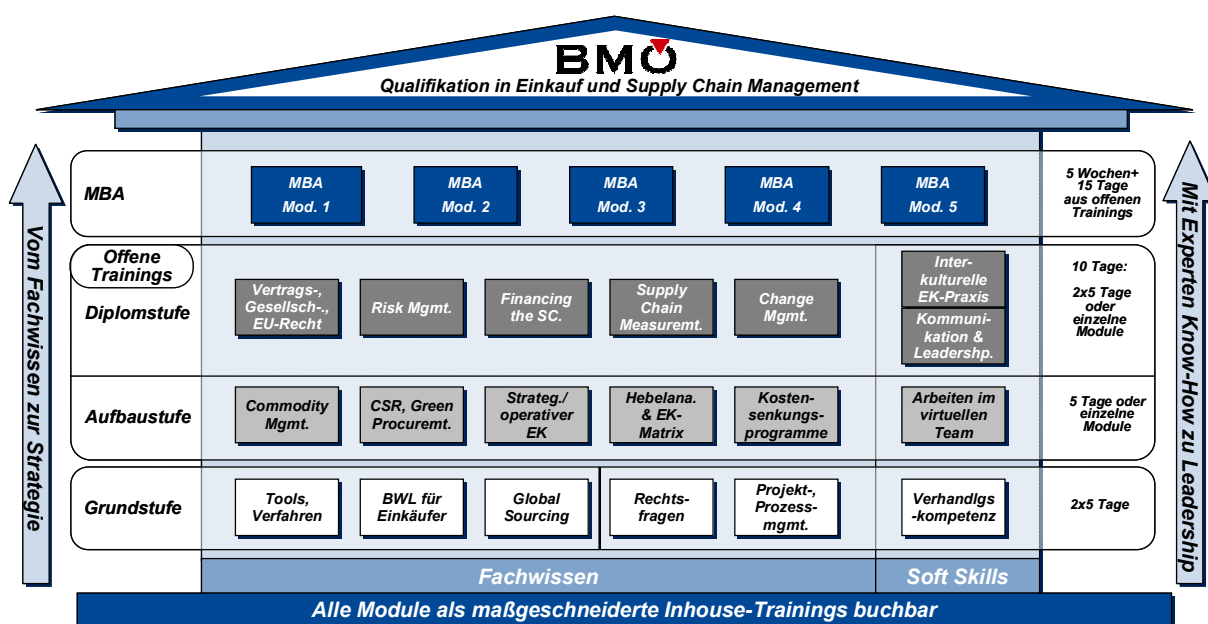
1. Das Programm ist das erste und einzige Bildungsangebot für Einkäufer, das durchgängig von den **operativen Grundlagen bis hin zum strategischen Fach- und Führungswissen durchgängig konzipiert** ist und maßgeschneidert je nach Unternehmens- und Persönlichkeitserfordernis modular absolvierbar ist. Es bietet daher sowohl für den operativen als auch den strategischen Einkauf das jeweils „richtige“ **Anwendungswissen und fachliche Know-How**.
2. Das Bildungskonzept führt vom „**Certified Professional Purchasing Expert**“ auf drei Berufsebenen über eine entsprechende Erweiterung zum (staatlich anerkannten) „**Akademischen Einkaufsexperten**“ und, nach Absolvierung weiterer Lernbausteine, Prüfungen und dem Verfassen der Masterthesis zum akademischen Grad eines **Master of Business Administration** (nach der 35. MBA-Verordnung in Kooperation mit wvedu und dem Schumpeter Institut). Das durchgängige Konzept von der Grund- zur Diplom- und Masterstufe sichert Überschneidungsfreiheit und vermeidet Transferverluste.
3. Der **Modulaufbau** bietet die Möglichkeit, ausgewählte Wissens-Elemente abzurufen: Das Programm der Aufbau- und Diplomstufe und des MBA - Programms ist auch **in Ein- und Mehrtageseinheiten** buchbar.
4. Die **Referenten** verfügen über **langjährige Erfahrung im Einkauf**, sie vermitteln Inhalte, die sich in der Praxis bewährt haben und anwendbar sind. Die Lehrmethode basiert auf Erfahrung und Anwendung, auf Austausch von Fachexpertise, Diskussion, Fallbeispielen und gründlichen Analysen von Best Practice-Fällen. Alle Teilnehmer werden gefordert und gefördert.
5. Das sich ergebende **Netzwerk aus Teilnehmern mit vergleichbarem beruflichen Hintergrund und erfahrenen Experten aus Unternehmen und Universitäten** ermöglicht genau den Austausch von Erfahrung und Wissen, der zu Kompetenz und Professionalität führt und hilft, Aufgaben zu lösen, Verantwortung zu tragen und für das Unternehmen entscheidende Innovationen herbeizuführen
6. Die **Partnerschaft mit dem Institut für Transportwirtschaft und Logistik an der WU Wien** unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer bedeutet bereits ab der ersten Stufe den Input neuester wissenschaftlicher Ergebnisse für die praktische Anwendung.
7. Die Lehrinhalte sind **international abgestimmt, abgesichert und vergleichbar**. Das Angebot des BMÖ ist mit Programmen international führender Einkaufsorganisationen wie beispielsweise BME, CIPS, SMI, WU Wien, Universität St. Gallen, Universität Würzburg etc. kompatibel und erweiterbar.
8. Sämtliche Module sind **maßgeschneidert auf Ihr Unternehmen** als **Inhouse-Trainings** buchbar. Unsere kooperierenden Experten mit Beratungshintergrund bringen Ihnen hier einen Return on Invest, der sich schnell rechnet.
9. Die Teilnahme– egal auf welcher Stufe Sie bzw. Ihre Mitarbeiter in das Programm einsteigen – sichert **Spitzenqualifikation** für erhöhten Wertbeitrag und somit **bilanzwirksame Ergebnisverbesserung** in Ihrem Unternehmen.

Teilnehmerkreis:

Strategische und operative Einkäufer aus allen Branchen und Betriebsgrößen, Lead Buyer, Materialgruppenverantwortliche, Einkaufsleiter und alle übrigen Experten, die ihr Wissen auf aktuelles Best Practise-Level bringen wollen sowie Mitarbeiter, die solche Positionen erreichen wollen.

Das neue Qualifikations- und Ausbildungskonzept der BMÖ Akademie

- Die Grundstufe wird in zwei fünftägigen Wocheneinheiten angeboten und jeweils zweimal im Jahr durchgeführt.
- Die einwöchige Aufbaustufe dient der Vertiefung des erworbenen Wissens und schließt thematisch an diese an.
- Die Diplomstufe bietet in – getrennt buchbaren - zwei Wocheneinheiten die umfassende Erweiterung des Fach- und persönlichkeitsbildenden Wissens zum hochqualifizierten Einkaufsprofi, dem „Certified Professional Purchasing Expert“.
- Die Masterstufe, das MBA-Programm, führt in insgesamt acht Wocheneinheiten (40 Tage, 90 ECTS-Einheiten) zur akademischen Graduierung, dem MBA – Master of Business Administration in Einkauf & Supply-Chain Management. Drei der acht Wocheneinheiten können aus dem Programm der Diplomstufe angerechnet werden.



Basic

Woche 1

Montag	Kompetenz-Zentrum Einkauf - betriebswirtschaftliche Ergebnisverantwortung und Hebelwirkung des Einkaufs
Dienstag	Strategischer und operativer Einkauf, Einkaufsprozesse, -methoden, -verfahren
Mittwoch	Sicherung der Zulieferqualität und Qualitätssicherung im Einkauf Lieferantenbeurteilung Abendvortrag: Best Practice C-Teile Management
Donnerstag	Betriebswirtschaftliches Anwendungswissen für Einkäufer Einkaufs-Controlling
Freitag	Einkaufsprozess und seine Optimierungsmöglichkeiten

Kompetenz-Zentrum Einkauf

- Was macht ein Unternehmen erfolgreich?
- Wertbeitrag des Einkaufs zum Unternehmenserfolg
- Rahmenbedingungen und Aktivitäten eines erfolgreichen Einkaufs
- Die EK-Abteilung zwischen Bedarfsträger und Lieferant
- Störgrößen effizienter Einkaufstätigkeiten und deren Abbau
- Triple-A-Einkaufsperformance und begleitende Qualifizierung

Strategischer und operativer Einkauf, Einkaufsprozesse, -methoden, -verfahren und -abwicklung

- Strategischer und operativer Einkauf, Aufgaben und Abgrenzung
- Einkauf als Partner für Entwicklung, Konstruktion und Bedarfsträger
- Sicherung der Zulieferqualität und Lieferantenbasis
- Total-Cost-of-Ownership, Life-Cycle-Cost

Grundlagen und Best Practice erfolgreicher Einkaufsarbeit

- Best Practise-Konzepte in der Supply Chain
- Erfolgsparameter für Best Practice in der Supply Chain

- Strategie- und Unternehmensentwicklung: vom strategischen Einkauf zum Wertschöpfungs- und Supply Chain-Management.
- Wodurch entscheiden sich Branchenführer von anderen in der SCM-Konzeption und Umsetzung?
- Vom Supply Chain- zum Demand Chain- und Network-Konzept

Sicherung der Zulieferqualität und Qualitätssicherung im Einkauf

- Prozessqualität im Einkauf und in der Zulieferung
- Lieferantenbewertung und –beurteilung
- Qualitätsmanagementsysteme
- Qualitätssicherungsvereinbarungen

**Ausgewählte Fragen der Betriebswirtschaft
für Einkäufer**

- Kosten- und Leistungsrechnung
- Total Cost of Ownership, Life Cycle Cost
- System- und Opportunitätskosten
- Beschaffungs-, Integrations-, Transport-, und Bewirtschaftungskosten
- Früherkennung von Störungen in der Performance
- Steuerung der GuV durch den Einkauf

Einkaufs-Controlling

- Bewertung der Einkaufsperformance
- Key Performance Indicators in Einkauf und SCM
- BSC im Einkauf
- Einkaufsoptimierung und Beschaffungsmarketing
- Aufbau strategischer Informationssysteme

Lieferantenbeurteilung

- Lieferantenanalyse und –bewertung, Strukturen und Modelle, Bewertungskriterien
- Self Assessment und Assessment Teams
- Lieferantenportfolios
- IT-Unterstützung in der Lieferantenbewertung
- Lieferanten-Entwicklungsstrategien

C-Teile Management

- Potentiale eines erfolgreichen C-Teile-Managements
- Einsparungen in der C-Teil-Beschaffung über e-Procurement und e-Catalogues
- Transparenz der Beschaffungsvorgänge
- Optimierung der indirekten Beschaffung

Basic

Woche 2

Montag	Rechtsgrundlagen für Einkäufer
Dienstag	Rechtsgrundlagen für Einkäufer
Mittwoch	eProcurement & eSourcing – Strategien, Konzepte, Anwendungen Abendvortrag: Best Practice im eProcurement
Donnerstag	Trends und Entwicklungen in Logistik & Transport Kommunikation und Verhandlungsführung
Freitag	Kommunikation und Verhandlungsführung

Rechtsfragen im Einkauf

- Begriff und Arten von Verträgen
- Vertragsabschluss
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- Vertragsauslegung
- Vertragserfüllung und -nichterfüllung
- Vertragsrücktritt
- Gewährleistung, Garantie, Schadenersatz
- Pönale

Der Einkaufsprozess und seine Optimierungsmöglichkeiten

- Organisatorische Aspekte im Einkauf
- Von der Anforderung zur Archivierung
- Prozessmanagement im Einkauf
- Messung des Einkaufsprozesses anhand von Kennzahlen
- Maverick Buying - Einkauf ohne Einkaufs-abteilung

Trends und Entwicklungen in Logistik & Transport

- Reverse Logistics, Design for Logistics
- Lean Management der Logistik, Just in Time, Just in Sequence
- Aufbau effizienter und flexibler Transportketten
- Zollabfertigung, Konsignationslager
- Incoterms

Neueste Trends der Kommunikation im Einkauf

- Web 2.0 Anwendungen
- Web 3.0 Anwendungen
- Praktischer Einsatz von Web 2.0 in E-Business und Einkauf
- Aktuelle IT-Trends in Einkauf und E-Business

eProcurement & eSourcing – Strategien, Konzepte, Anwendungen

- Anwendungen und aktuelle Trends in e-Sourcing und e-Procurement
- Forward Auction – Reversed Auction – Dynamic Exchange: Kritische Erfolgsfaktoren
- e-Business entlang der Wertschöpfungskette
- ASP-Modelle versus Kauf
- Praktische Beispiele im e-Sourcing

Best Practice im eProcurement

- Fallstudie mit voller ERP-Integration
- Optimierung des Bestell-, Beschaffungs- und Rechnungslegungsprozesses
- Abstimmung des zentralen Einkaufs mit dezentraler Bestellabwicklung
- Kostenabschätzung einer e-procurement-Lösung

Erfolgreiche Kommunikation und Verhandlungsführung

- Kommunikationsmuster und Theorien
- Grundzüge der Gesprächsführung
- Hidden Agendas: Was Verhandlungspartner fragen und was sie wirklich wollen
- Wege zu Abschluss und Zusage inklusive Übungen
- Verhandlungsstrategien durchbringen, Ziele einhalten
- Auf Alternativstrategien umschwenken
- Konflikte managen, explosive Situationen entschärfen, mit Widerstand umgehen
- Team-Management: Chancen und Gefahren
- Rollenverteilung im eigenen Team
- Übungen zu Entscheidungsfindungen und Beeinflussung
- Videoanalysen mit Gruppendiskussion und Trainerfeedback

Die Fakultät: von der Grundstufe bis zur Diplomstufe

Dr. Roland Bardy

Hat knapp 29 Berufsjahre in der BASF-Gruppe verbracht. Aufgaben vorwiegend in den Bereichen Finanzen und Controlling; zuletzt bei BASF Aktiengesellschaft verantwortlich für die Überführung der Personalaufgaben in ein "Service-Center Personaldienste". Daneben Bearbeitung mehrerer Organisationsprojekte, Entsendungen zur Treuhandanstalt, Berlin, und zum Landesverband Chemische Industrie Rheinland-Pfalz. Seit 1999 selbständiger Berater (BardyConsult, Mannheim) Seit September 2008 ist er zertifizierter Coach (IWIB, FH Wiesbaden).

Dr. Marcus Einbock

Seit 2008 beim Logistikdienstleister Quehenberger GmbH als Projektmanager tätig. Unternehmensberatungsprojekte für das Zentrum für Transportwirtschaft und Logistik. Lehrkraft an etlichen Aus- und Weiterbildungseinrichtungen in der Logistik.

Dr. Silvia Eisele, MBA

Leitung der Service Line „Procurement“ der OMV, davor Abteilungsleiterin Einkauf und Services. Lehrtätigkeit am WIFI, Vortragstätigkeit: Management Circle Österreich & Deutschland, Institute for International Research sowie Controller Institut Wien.

RA Mag. Alexander Göd

Selbständiger Rechtsanwalt in Wien, externer Lehrbeauftragter am Institut für Zivilrecht der Rechtswissenschaftlichen Fakultät an der Universität Wien, Vortragender am Institut für Unternehmensführung FH Wien.

Dr. Christian Haring

Direktor für Supply Chain Management bei der AVL List GmbH. Verantwortlich für Optimierung der Supply Chain von sämtlichen Tochtergesellschaften und Geschäftsfeldern der AVL Graz. Zuvor Vice President bei Philips Nord Amerika sowie General Manager für International Purchasing bei Philips Japan.

Dipl.-Ing. Günther Jungkind

Gründete 2004 das Unternehmen GJ Consulting. Seine Schwerpunkte liegen im Change Management, im Re-Engineering von Supply-Chain Prozessen (Einkauf und Logistik) und in Facility Management/Real Estate. Er hat 28 Jahre Berufserfahrung in internationalen Unternehmen in leitenden Positionen in den Bereichen Einkauf und Logistik.

Michael Klemen

Verantwortlich für Lösungsentwicklung bei Cisco Systems mit Hintergrund SCM und IT. Sein Fokus liegt auf Produktionsindustrien in Westeuropa. Hilft Organisationen bei der Erkennung und Reaktion auf Herausforderungen: rasche Adaption von Business Modellen und Prozessen durch innovative Strategien und Tools.

Dkfm. Heinz Pechek

ist geschäftsführender Vorstand des BMÖ sowie Leiter der Österreichischen Instituts für Einkauf und Supply. Gemeinsam mit führenden Praktikern Gründer dieser für ihre Praxisnähe bekannten Aus- und Weiterbildungsinstitution für Einkäufer in Österreich.

Mag. Barbara Peutz

Berät internationale Konzerne, Firmen, und Einzelpersonen. Leitete das Internationale Journalismus Zentrum an der Donau-Universität Krems. Spezialgebiete: Einzelcoachings und Kleingruppentrainings in strategischer Kommunikation, Konferenzpräsentation und Medienauftritt.

Dr. Heinz Schäffer

Seit 2003 bei AXA in Köln; als Leiter Einkauf hat er den Einkauf bei AXA in Deutschland aufgebaut. Seit Sommer 2007 verantwortet er als Chief Procurement Officer NORCEE den Einkauf in der Region NORCEE. Mitglied im Internationalen AXA Procurement Strategy Board, in dem die Einkaufsstrategien von AXA weltweit festgelegt und koordiniert werden. Als Dozent an diversen Business Schools in Deutschland und Österreich tätig.

Dipl.-Betriebswirt Hans-Christan Seidel

Mehr als 20 Jahre als Einkaufsleiter in den Branchen Chemie, Pharma, Medizintechnik, Lebensmittel tätig. Autor von Fachbeiträgen zum Thema Einkauf und Seminarleiter. Seit 2009 Inhaber und Geschäftsführer der Einkaufsberatung „CSEI Consulting“.

Jürgen Unger, MBA

Einkaufsbereichsleiter in der Bundesbeschaffung GmbH mit zusätzlichem Fokus auf Einkaufsprozesse. Verantwortlich für acht Beschaffungsgruppen aller drei Beschaffungsbereiche (Investitionsgüter, Verbrauchsmaterialien, Dienstleistungen). Ausbildung in strategischem Einkauf sowie Supply Chain Management. Vortragstätigkeit im Rahmen des BBG-Forums sowie bei kundenspezifischen Seminaren und internen Lehrgängen.

Sylvia Völker MSc.

Leitet seit 2009 die Supply Chain Management Group der Maresi Austria GmbH mit den Bereichen Einkauf, Planung, Disposition, Logistik und Customer Service. Seit 15 Jahren in der Nahrungsmittelindustrie im Bereich Supply Chain Management tätig. Leitet Seminare zu Themen wie Supply Chain Management, ERP Systeme, Kommunikation und Projekt- und Prozessmanagement.

Mag. Alexandra Wögerbauer-Flicker

Selbständige Beraterin im Bereich eBusiness und Web 2.0 (Strategieentwicklung, Marketing, Einkauf und Supply Chain Management), Lehrbeauftragte in mehreren Lehrgängen an Universitäten und Fachhochschulen.

Prof. Dr. Michael Zeuch

Em. Professor an der FH Würzburg–Schweinfurt, Fakultät für Wirtschaftsingenieurwesen, Leiter des Studiengangs Supply Chain Management. Langjährige Praxis als Leiter Einkauf und Supply Chain Management von Industrieunternehmen.

Informationen

Termine CPPE Basic (CPPE 1)

Frühjahr 2017 Modul 1: 13.03.-17.03.2017 Modul 2: 24.04.-28.04.2017	EUR 3.190,-- (zzgl. USt) für BMÖ-Mitglieder	EUR 3.520,-- (zzgl. USt) für alle übrigen Teilnehmer
Herbst 2017 Modul 1: 09.10.-13.10.2017 Modul 2: 13.11.-17.11.2017		

Kurszeiten (exkl. Abendeinheiten)

Montag	10:00 - 18:00
Dienstag - Donnerstag	09:00 - 18:00
Freitag	09:00 - 16:00.

Wir empfehlen die Anreise am Sonntag.

Ort

Hotel Hollweger
 5340 St. Gilgen
 Mondsee Bundesstraße 2 Tel: +43 6227 2226
 e-Mail: office@hollweger.at
 Preise für Hotelunterbringung und Pauschalen s. aktuelles Anmeldeblatt

Anmeldung und Rückfragen

BMÖ Akademie
 Liechtensteinstraße 35, 1090 Wien
 Telefon: +43 (0)1 367 93 52
 Fax: +43 (0)1 367 93 52-15
 E-Mail: sekretariat@bmoe.at
 Internet:
www.bmoe.at/einkauf/Veranstaltungen

Der Abschluss

Nach dem Besuch jedes Seminars erhalten die Teilnehmer eine Teilnahmebestätigung.
 Nach Besuch von Grund-, Aufbau- und Diplomstufe und erfolgreich abgelegter Prüfung: „Certified Professional Purchasing Expert - grad. BMÖ“

Prüfung

Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, nach jeder Stufe eine Prüfung abzulegen und erhalten ein Zertifikat und Abschlusszeugnis. Absolventen der BMÖ-Akademie, die alle Prüfungen positiv

abgelegt haben, erhalten ein Diplomzeugnis mit der Bezeichnung „Certified Professional Purchasing Expert“, Grad. BMÖ.

Prüfungstaxe

Die Prüfungstaxe beträgt 295,- € (zzgl. USt)

Rücktritt

Bis zu 4 Wochen vor Lehrgangsbeginn ist der kostenfreie Rücktritt möglich.
 Rücktritt bis 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn ist gegen eine Bearbeitungsgebühr von 25% der Teilnahmegebühr möglich.
 Rücktritt bis 1 Woche vor Beginn ist gegen eine Ausfallsgebühr von 50% möglich.
 Bei späterem Rücktritt wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.
 Umbuchungen auf den nächsten Termin des Lehrgangs sind bis 10 Tage vor Beginn kostenfrei möglich.
 Zur Fristenwahrung Rücktritt/Umbuchung bitte schriftlich per E-Mail oder per Fax vornehmen.
 Bei Nominierung eines Ersatzteilnehmers werden keine Stornogebühren fällig.
 Bei Anmeldung gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BMÖ.

Geringfügige Änderungen im Programmablauf und –inhalt, die keinen Einfluss auf das Erreichen des Lehrgangsziels haben, sowie Änderungen im Dozententeam wegen Verhinderung oder Krankheit bleiben der BMÖ-Akademie vorbehalten und begründen keinen Anspruch auf Preisminde- rung oder Rücktritt vom Vertrag.

Stand: Februar 2017

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des BMÖ.

Bildungsförderung

Das Arbeitsmarktservice (AMS), der Europäische Sozialfonds (ESF) sowie eine Reihe von bundesländerspezifischen Institutionen unterstützen Unternehmen bzw. Beschäftigte bei ihrer Qualifizierung. Informationen über www.ams.at.

Inhalt und Planung
 Dkfm. Heinz Pechek

FAXANMELDUNG

CERTIFIED PROFESSIONAL PURCHASING EXPERT 2017

e-Mail an: sekretariat@bmoe.at
Fax an: +43 (0)1 367 93 52 - 15

Ja, ich melde mich verbindlich an (Bitte ankreuzen):

CPPE BASIC (CPPE 1):

FRÜHJAHR 2017: 13.-17. März 2017 und 24.-28. April 2017

HERBST 2017: 09.-13. Oktober 2017 und 13.-17. November 2017

für BMÖ-Mitglieder EUR 3.190,- (zzgl. USt) für Nichtmitglieder: EUR 3.520,- (zzgl. USt)

CPPE ADVANCED (CPPE 2):

19.-23. Juni 2017 und 18.-22. September 2017

für BMÖ-Mitglieder EUR 3.390,- (zzgl. USt) für Nichtmitglieder: EUR 3.720,- (zzgl. USt)

CPPE HIGH PERFORMANCE (CPPE 3):

16.-20. Oktober 2017 und 20.-24. November 2017

für BMÖ-Mitglieder EUR 3.650,- (zzgl. USt) für Nichtmitglieder: EUR 3.950,- (zzgl. USt)

Die Kosten für Verpflegung und Unterbringung sind in der Teilnahmegebühr nicht enthalten, die Abrechnung mit dem Hotel erfolgt im Anschluss an den Lehrgang direkt vor Ort (Hotel Hollweiger, St. Gilgen am Wolfgangsee).

Tagungspauschale inkl. Übernachtung im Einzelzimmer mit Vollpension: € 124,-

Tagungspauschale ohne Übernachtung, inkl. Mittagessen: € 27,-

TeilnehmerIn:

(Für jede weitere Anmeldung bitte Anmeldeformular kopieren)

Firma _____

Name/Vorname/Titel _____

Position/Abteilung _____

Anschrift (PLZ, Ort, Straße) _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____ Datum/Unterschrift _____

Abweichende Rechnungsanschrift:

Firma _____

Name/Vorname/Titel _____

Anschrift(PLZ, Ort, Straße) _____

DIE PROGRAMMDAUER:

Eine Lehrgangsstufe dauert 10 Tage, aufgeteilt auf zwei 5-tägige Wochenmodule und ist jeweils nur als Gesamtlehrgang (beide Module) buchbar.

ERMÄSSIGUNGEN:

10% Ermäßigung bei Buchung von mehreren Stufen
15% Ermäßigung ab dem 2. Teilnehmer einer Firma (bei Buchung der selben Lehrgangsstufe)

DER ABSCHLUSS:

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhalten die Teilnehmer das Zertifikat „Certified Professional Purchasing Expert (BMÖ)“.
Prüfungstaxe: EUR 295,- Preise exkl. 20% MwSt. pro Stufe

STORNOBEDINGUNGEN:

- Rücktritt bis 4 Wochen vor Lehrgangsbeginn ist kostenlos möglich.
- Rücktritt bis 2 Wochen vor Beginn ist gegen eine Bearbeitungsgebühr von 25% der Teilnahmegebühr möglich.
- Rücktritt bis 1 Woche vor Beginn ist gegen eine Ausfallsgebühr von 50% möglich.
- Bei späterem Rücktritt wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.
- Umbuchungen auf den nächsten Termin des Lehrgangs sind bis 10 Tage vor Beginn kostenfrei möglich.
- Zur Fristenwahrung Rücktritt/Umbuchung bitte schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Fax vornehmen. Bei Nominierung eines/einer Ersatzteilnehmers/In werden keine Stornogebühren fällig.

Geringfügige Änderungen im Programmablauf und -inhalt, die keinen Einfluss auf das Erreichen des Lehrgangsziels haben, sowie Änderungen im Dozententeam wegen Verhinderung oder Krankheit bleiben der BMÖ-Akademie vorbehalten und begründen keinen Anspruch auf Preisminde- rung oder Rücktritt vom Vertrag.

Stand: Februar 2017

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des BMÖ.