

Neu im Programm der BMÖ-Akademie!

Firmeninterne Weiterbildung

BMÖ Inhouse Modulprogramm

Erfahrungsbasiert und in Modulen strukturiert!

Programm-Angebot

Für Ihren Vorsprung in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik!



Dkfm. Heinz Pechek
Geschäftsführender Vorstand, BMÖ

Qualifikation entscheidet!

Qualifikation, Infrastruktur und Ressourcen sind – nach den letzten Statements führender EU und EIB-Spitzenfunktionäre – die Schlüsselfaktoren der europäischen Industrie! Dass Qualifikation erfolgsentscheidend für Unternehmen – und damit an oberster Stelle auch im Einkauf – ist, ist für alle verantwortlich handelnden Führungskräfte eine lange erwiesene Tatsache.

Um Qualifikation und Weiterbildung im Einkauf weiter zu verankern und effizient zu realisieren, hat die BMÖ-Akademie ihr bisheriges Bildungsprogramm um eine zusätzliche Dimension erweitert: **Das BMÖ Inhouse Modulprogramm.**

Das neue BMÖ Inhouse Modulprogramm vereint Firmenbezug und unmittelbare Anwendbarkeit mit erfahrungsbasierter – für zeitgemäße Einkaufsarbeit unverzichtbarer – Wissensvermittlung zu Themen, die in zahlreichen Unternehmen bereits mit nachhaltigem Erfolg behandelt wurden. Das BMÖ Inhouse Modulprogramm eignet sich für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit unterschiedlicher beruflicher Erfahrung und unterschiedlichem Einstiegsniveau aus einem oder mehreren, verwandten Unternehmen.

Mit dieser Aus- und Weiterbildungsvariante erweitert und ergänzt die BMÖ-Akademie die bisherigen, bewährten „Certified Professional Purchasing Expert“-Lehrgänge und die bisher durchgeführten individuell maßgeschneiderten Firmenprojekte.

Die langjährige internationale Erfahrung unseres Trainers Hans-Christian Seidel als CPO und Referent in Inhouse Seminaren für namhafte Unternehmen machen es möglich:

Allgemein erforderliches State-of-the-Art Einkaufswissen, Tools und Methoden, Konzepte, Lösungen und Strategien werden so vermittelt, dass die jeweilige Unternehmenssituation, die spezifische Einkaufsproblematik und der Qualifikationsbedarf im Vordergrund des Programmes stehen.

Der BMÖ eröffnet damit eine neue Linie in der Weiterbildung für Einkäufer und Einkäuferinnen: Zeitgemäße Qualifikation, aktuelles Wissen und Können im Einkauf werden auf der Basis der firmeninternen Aufgaben- und Problemstellung erarbeitet und vertieft. Die Teilnehmer bringen die Firmensituation, unser Trainer die Erfahrung und die Lösung mit!

Die unmittelbare Anwendbarkeit, die individuelle Bedarfsdeckung, die Arbeit an den Aufgaben im Unternehmen werden verbunden mit dem allgemein erforderlichen Rüstzeug zeitgemäßer, professioneller Einkaufsarbeit.

Und: im Vergleich zu herkömmlichen Inhouse Trainingsprogrammen bieten die Seminare des BMÖ Inhouse Modulprogrammes einen nicht unerheblichen Kostenvorteil und können auch für mehrere Unternehmen gemeinsam durchgeführt werden. Ein zusätzlicher Vorteil dieser BMÖ-Qualifikationsinitiative für KMUs!

Das 3-Stufen-Modell im Vorgehen:

- 1) Sie wählen aus den auf den folgenden Seiten aufgezählten Seminarmöglichkeiten ein oder mehrere Themengebiete/e aus, in denen Sie "Wissenslücken" schließen möchten.
- 2) Sie erhalten von uns das geeignete Modul-Angebot mit Kosten, Dauer und Nutzenprofil.
- 3) Sie entscheiden über weiteres Feintuning, Umfang, Ort und Zeitpunkt der Realisierung.

Ihr Kostenvorteil gegenüber herkömmlichen Inhouse Trainings:

ca. 35% Zeit- und Kostenersparnis im Vorfeld der Programmerstellung

ca. 25% bei den reinen Schulungskosten durch Einsatz von erfahrungsbasierten Modulen

Überzeugen Sie sich selbst!

Prüfen Sie die Inhalte der Module, die Methodik und den dargestellten Nutzen!

Für Ihren Vorsprung in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik!

Die Methodik der Seminare und des Inhouse Trainings:

Die Seminare sind, basierend auf den langjährigen, internationalen praktischen und didaktischen Erfahrungen des Trainers, im Sinne eines interaktiven Workshops, geprägt von den folgenden Faktoren, da sowohl der Lerneffekt als auch die Akzeptanz und Aufmerksamkeit der Teilnehmer dadurch gesteigert wird.

- Vermittlung der fachlichen und praktischen Hintergründe
- Sofortige Verknüpfung mit realen und selbsterlebten Praxisbeispielen
- Erlernen und Vertiefung in passenden Rollenspielen in verschiedenen Schwierigkeitsgraden mit Bezug auf Ihre Firma
- Durchführung von Fallstudien in Einzel- oder Gruppenarbeiten mit Bezug auf Ihre Firma
- Follow-Up Workshop zur Überprüfung der erfolgten Umsetzung in Bezug auf die erfolgten Schulungsmaßnahmen

Das neue BMÖ-Akademie Inhouse-Konzept hat folgenden Nutzen für die Teilnehmer:

- Für Ihr Unternehmen maßgeschneiderte und kombinierbare Themenauswahl
- Preislich attraktiver im Vergleich zu offenen Seminaren und herkömmlichen Inhouse Trainings
- Kein Reiseaufwand
- Teilnahme schon ab 5 Teilnehmern möglich und wirtschaftlich sinnvoll
- Gleiche Wissensvermittlung für mehrere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen
- Wiederholung, Vertiefung und Ausbau des Wissens
- Steigerung Ihres langfristigen Wettbewerbsvorteils

Themen und Inhalte

Seminar: „Der Einkäufer“ (Einkaufsbasisseminar)

Ihr Nutzen:

- Grundzüge des Einkaufs erlernen
- Aufgaben im Bereich Einkauf kennen und vertiefen
- Tägliche Arbeit im Einkauf selbständig wahrnehmen und aktiv zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen

Seminar: „Der strategische Einkäufer“ (Einkauf für Fortgeschrittene und Konfliktmanagement)

Ihr Nutzen:

- Ihre Kenntnisse aufbauend auf dem Grundkurs und Fortgeschrittenenkurs erweitern
- Alle Potentiale des strategischen Einkaufs kennen
- Sich die Freiräume und Reserven für strategische Aufgaben sichern
- Den Einkauf strategisch aufbauen
- Ihre Entscheidungen zunehmend nach mittel- und langfristigen Gesichtspunkten treffen
- Die modernen Kommunikationstechniken erlernen und anwenden
- Konflikte erkennen
- Konflikte mit 12 praxiserprobten Schritten konstruktiv lösen
- Effizienter und emotionsloser mit anderen Bereichen kommunizieren

**Seminar: „Der globale Lieferantenmanager“
(Global Sourcing und Lieferantenmanagement)**

Ihr Nutzen:

- Chancen und Risiken des internationalen Einkaufs kennen
- Eine interkulturelle Kompetenz entwickeln zum besseren Verständnis der verschiedenen Mentalitäten
- Verschiedene Mentalitäten durch eine SWOT-Analyse und Bewertungsmethoden über die einzelnen Länder erfahren
- Grundzüge des Lieferantenmanagements kennenlernen
- Lieferantenmanagement als Potential zur Verbesserung verstehen
- Lieferant frühestmöglich in den Prozess mit einbeziehen
- Anhand von abgestimmten und ausgewählten Kriterien eine qualifizierte Lieferantenevaluierung durchführen können
- Maßnahmen zur Lieferantenentwicklung gestalten können
- Internationales Beschaffungsmarketing durchführen können

**Seminar: „Der Verhandlungsprofi“
(Verhandlungsbasisseminar)**

Ihr Nutzen:

- Erkennen , dass die umfassende Vorbereitung die „halbe Miete“ ist
- Sich realistische Verhandlungsziele und Strategien setzen
- Die richtigen Hebel aussuchen
- Die richtigen Taktiken in der Verhandlung erfolgreich anwenden
- Das erreichte Verhandlungsergebnis kontrollieren und sicherstellen

Selbstverständlich können alle Seminarthemen auf Ihre Wünsche abgestimmt und zu maßgeschneiderten Trainings kombiniert werden.



Der Referent

Hans-Christian Seidel, geboren am 02.12.1963, hat auf der Fachhochschule Worms Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt auf Einkauf studiert und als Diplom-Betriebswirt (FH) erfolgreich abgeschlossen.

Seit fast 20 Jahren ist Hans-Christian Seidel in verantwortlichen, leitenden und international ausgerichteten Positionen (Prokurist) im Bereich Einkauf beschäftigt. U.a. arbeitete Herr Seidel in Klein-, Mittel- und Großbetrieben in den Branchen Chemie, Pharma, Diagnostika, Medizintechnik, Lebensmittel und Handel.

Seit 2005 ist Herr Hans-Christian Seidel als Autor von Fachbeiträgen zum Thema Einkauf und Seminarleiter bekannt.

Seit 2009 ist Herr Hans-Christian Seidel Inhaber und Geschäftsführer von der Einkaufsberatung „CSEI Consulting“.

Beratung und Information:

Dkfm. Heinz Pechek, Geschäftsführender Vorstand

Tel: +43 (0)1 367 93 52
mobil: +43 (0)664 400 1218
Fax: +43 (0)1 367 93 52 – 15