

# IMMER EIN ASS IM ÄRMEL

SIND SIE NOCH EINKÄUFER  
ODER SCHON INNOVATIVER  
NETZWERKER?



© baranq | shutterstock.com

## FERNKURS ZUM/ZUR STRATEGISCHEN EINKAUFSMANAGER/-IN

(optionales Zertifikat der IHK-Akademie Koblenz e.V.)

Ihr nächstes Karriereziel wartet unter:  
[www.praxis-campus.de/einkaufsmanager](http://www.praxis-campus.de/einkaufsmanager)

**PraxisCampus**  
DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

# Liebe Einkäuferin, lieber Einkäufer,

mit steigender Bedeutung der Beschaffung, dem globalen wie digitalen Wandel, wachsen auch die Anforderungen an Sie als Einkäufer. Längst geht es nicht mehr nur darum, „den Preis zu drücken“. Sie führen die Lieferanten bei der Produktentwicklung, sind Profi für die Umsetzung der Warengruppenstrategie und so auch für das Supply-Chain-Management. Agiles Netzwerken und innovatives Denken sind dabei wettbewerbsentscheidend.

In unserem Fernkurs lernen Sie, nicht nur immer ein Ass im Ärmel zu haben, wenn es um das Einkaufsmanagement geht. Nein, Sie werden selbst zur Trumpfkarte für Ihr Unternehmen!

In nur 6 Monaten bereiten wir Sie sukzessive auf diese Schlüsselposition vor. Ihr Lernziel: die erfolgreiche Erstellung und Durchführung einer Warengruppenstrategie für Ihr Unternehmen. Dazu behandeln Sie die Felder der strategischen Planung und Dokumentation inklusive Verhandlungsführung und Lieferantenmanagement, um für Ihre eigene spätere Implementierung gewappnet zu sein.

Also: Kurbeln Sie heute noch Ihre Karriere an und entwickeln Sie sich vom Einkäufer zum spezialisierten Manager und innovativen Netzwerker weiter – sogar mit Option auf das Zertifikat der IHK-Akademie Koblenz e.V.!



Wir wünschen Ihnen schon jetzt viel Erfolg bei Ihrem Fernkurs!

**Ihr Prof. Dr. Mario Büsch**

Einkaufsfachexperte und Fachautor des Fernkurses

## UNSER WILLKOMMENS-GESCHENK FÜR SIE

Mit dem Geschenkcode auf der Rückseite schenken wir Ihnen zusammen mit der Bestellung **die Sonderausgabe „Preisverhandlung im Einkauf“**



## IN NUR 11 LEKTIONEN ZUM ABSCHLUSS

### 01 Verbinden als Hauptaufgabe des strategischen Einkaufs

Was ist unter dem Begriff „Verbinden“ zu verstehen?

01

### 03 Fundament der Beschaffungsstrategie

Welche Warengruppen, bei welchen Lieferanten zu welchen Konditionen?

03

### 05 Beschaffungsmarkt: Externe Möglichkeiten

Wie sieht das allgemeine Marktumfeld aus, in dem die Beschaffungsstrategie erstellt und umgesetzt werden soll?

05

### 02 Grundlagen der Beschaffungsstrategie

Für welche Warengruppe aus Ihrem Unternehmen ist die Erstellung einer Beschaffungsstrategie angemessen?

02

### 04 Stakeholder der Warengruppe

Was sind die Anforderungen, Erwartungen und Wünsche der Stakeholder?

04

### 06 Lieferantenanalyse und Benchmarking

Was können meine aktuellen und potenziellen Lieferanten?

06

# STRATEGISCHE/-R EINKAUFSMANAGER/-IN

## IHR FERNKURS IM ÜBERBLICK:



**JETZT  
30 TAGE  
KOSTENFREI  
TESTEN!**



**Startdatum:** Jederzeit  
**Dauer:** 11 Lektionen verteilt auf 6 Monate



**Ihre Investition:** 1.799,- € zzgl. 19 % MwSt. (zahlbar in 5 zinsfreien Teilbeträgen zu je 359,80 € zzgl. 19 % MwSt.)



**Ihre Zertifizierung:**

- PraxisCampus-Teilnahmezertifikat
- optionales Zertifikat der IHK-Akademie Koblenz e.V. „Strategische/-r Einkäufer/-in“



**Bestandteile:**

- Startordner mit 11 Printlektionen
- Zugang zur Online-Trainingsplattform
- zahlreiches Zusatzmaterial zum Download



**Ihre Fernkursvorteile:**

- keine Ausfallzeiten durch Präsenztermine
- individuelles Lernen ohne Zwischenprüfung



**Ihr Lernziel:** Erstellung und Umsetzung einer Warengruppenstrategie für Ihr Unternehmen

### Abschluss mit einer SWOT-Analyse: Verbindung der internen mit der externen Sicht

Welche externen Möglichkeiten oder Gefahren ergeben sich für die Warengruppe?

07

### Change und Controlling: Umsetzung und Erfolgsmessung

Welche Schritte sind notwendig, um die Beschaffungsstrategie umzusetzen?

09

### Operative Umsetzung durch Verhandlung

Wie gelingt eine effektive Teamverhandlung von Anfang bis Ende?

11

08

### Grundsätzliche Strategiehebel: Erreichung eines Wettbewerbsvorteils

Welche Strategiehebel treffen auf die ausgewählte Warengruppe zu?

10

### Operative Umsetzung durch Ausschreibung & Lieferantenmanagement

Wie lässt sich die elektronische Ausschreibung erfolgreich vorbereiten und ausführen?

# IN 6 SCHRITTEN ZUM /ZUR STRATEGISCHEN EINKAUFSMANAGER/-IN



**JETZT  
30 TAGE  
KOSTENFREI  
TESTEN!**

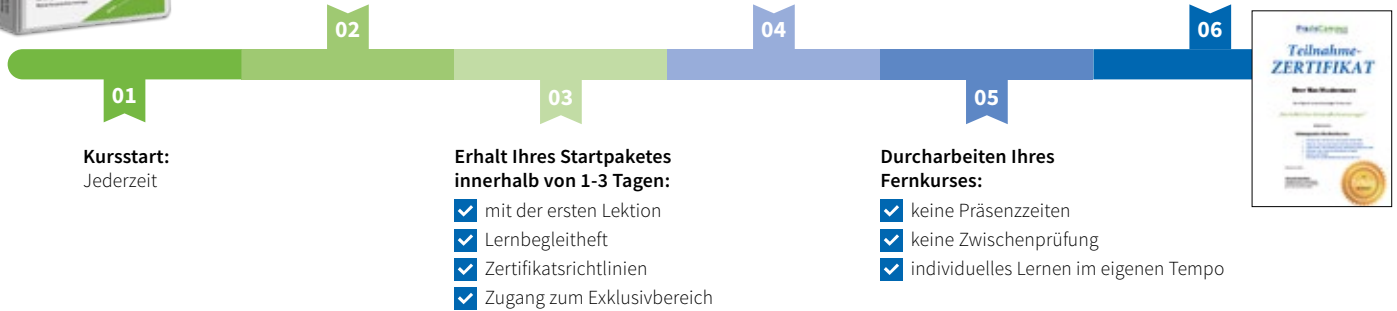
**Start Ihrer kostenfreien  
30-tägigen Testphase:**  
Mit Versand Ihres Startpaketes

**Bei Nichtgefallen:** Einfach per Mail,  
Telefon oder Fax widerrufen

- ✓ keine weiteren Lektionen
- ✓ keine Rechnung
- ✓ Startpaket in jedem Fall behalten

**Kursende:**

- ✓ PraxisCampus-Teilnahmezertifikat
- ✓ optionales Zertifikat der IHK-Akademie Koblenz e.V.



## **JA, ICH MÖCHTE MIT DEM FERNKURS VOM EINKÄUFER ZUM MANAGER WERDEN!**

### **Fernkurs Strategischer Einkaufsmanager/-in**

Entscheide ich mich für den Fernkurs,  
wünsche ich folgende Bezahlung:

- per Gesamtrechnung: 1.799,- € zzgl. 19 % MwSt.  
▶ **Geschenkcode:**
- per Teilrechnung: 5 Beträge zu je 359,80 € zzgl. 19 % MwSt.  
▶ **Geschenkcode:**



## **www** MELDEN SIE SICH ONLINE AN UNTER:

[www.praxis-campus.de/  
einkaufsmanager](http://www.praxis-campus.de/einkaufsmanager)

**Oder lassen Sie uns Ihren  
Anmeldebogen zukommen...**

**PER POST AN:**  
PraxisCampus der deutschen Wirtschaft  
Theodor-Heuss-Straße 2-4  
53177 Bonn

**PER FAX AN:**  
0228 3696-091

**PER E-MAIL AN:**  
[kontakt@praxis-campus.de](mailto:kontakt@praxis-campus.de)

## **? HABEN SIE FRAGEN?**



**Alexander Mertin und sein Team  
helfen Ihnen gerne weiter:**  
[kontakt@praxis-campus.de](mailto:kontakt@praxis-campus.de)  
Tel: 0228 9550-220

**Vorname / Name**

**Unternehmen (nicht für Selbstzahler)**

**Straße / Hausnummer**

**PLZ / Ort**

**E-Mail** **Telefonnummer**

**Datum / Unterschrift**

**Datenschutzrechtlicher Pflichthinweis:** Verantwortlicher ist Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2-4, 53177 Bonn, Tel: 0228 - 8205-0, E-Mail: info@vnr.de. Unseren Datenschutzbeauftragten erreichen Sie unter der o.g. Anschrift sowie unter Tel: 0228 - 9550 66004, E-Mail: Datenschutzbeauftragter@vnr.de. Wir verwenden Ihre Angaben in der Bestellung zur Vertragsdurchführung (Rechtsgrundlage: Art. 6 (1) (b) DS-GVO) und zur Aufbewahrung entsprechend den handels- und steuerrechtlichen Pflichten (Art. 6 (1) (c) DS-GVO). Wir verwenden Name und Anschrift zur weiteren Information über interessante Produkte und Dienstleistungen (Art. 6 (1) (f) DSGVO) und stellen diese weiteren Unternehmen zur Bewerbung deren Leistungen bereit (Art. 6 (1) (f) DS-GVO) sowie Kriterien zur interessensgerechten Werbeselektion, um Ihnen solche Informationen zukommen zu lassen (Art. 6 (1) (f) DS-GVO). Gegenüber Geschäftskunden verwenden wir auch die Telefonnummer im Fall eines mutmaßlichen Einverständnisses für Telefon-Werbung (Art. 6 (1) (f) DS-GVO). Wir halten Sie zu eigenen ähnlichen Produkten per E-Mail auf dem Laufenden (Art. 6 (1) (f) DS-GVO, § 7 Abs. 3 UWG). Wenn Sie das nicht wünschen, können Sie der Zusendung jederzeit (z. B. per E-Mail) widersprechen. Sie können widersprechen, ohne dass Ihnen weitere als die reinen Kommunikationskosten entstehen. Gegenüber Verbrauchern verwenden wir die Telefonnummer und/oder E-Mail-Adresse für Werbung, sofern uns eine entsprechende Einwilligung erteilt wurde (Art. 6 (1) (a) DS-GVO). Wir oder entsprechend beauftragte Institute / Dienstleister verwenden die im Rahmen der Geschäftsbeziehung anfallenden Daten – mit Ausnahme von Bankverbindungsdaten und Kreditkartendaten – zur internen Marktforschung und zur Analyse für Marketingzwecke (Art. 6 (1) (f) DS-GVO). Unser berechtigtes Interesse besteht in der Förderung des Absatzes unserer Leistungen und Dritten die Neukundengewinnung und die Förderungen deren Absatzes zu ermöglichen. Für die Vertragsdurchführung werden wir durch Dienstleister, Transport- und Versandunternehmen unterstützt. Zur Aufbereitung der Daten, der Erstellung und Versendung der Werbung unterstützen uns hierauf spezialisierte Dienstleister. Diesen legen wir im Rahmen der Unterstützung personenbezogene Daten offen. Selbstverständlich können Sie der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten für Zwecke der Werbung und Marktforschung jederzeit widersprechen und/oder Ihre entsprechende Einwilligung jederzeit widerrufen. Sie können sich hierzu insbesondere an obige Adresse oder an unseren Datenschutzbeauftragten wenden. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie auf unserer Internetseite [www.vnr.de/datenschutz](http://www.vnr.de/datenschutz) oder auf Nachfrage von uns.