www.bme.de/frauen-einkauf

BME akademie
BME Akademie GmbH

3. BME-FORUM

Frauen erfolgreich im Einkauf

18. – 19. JUNI 2018 | FRANKFURT AM MAIN

Bei Buchung bis zum 30. April 2018 sparen Sie bis zu 200,- €

Machen Sie sich stark für einen schlagkräftigen Einkauf!

- Stärken (er)kennen und gezielt einsetzen
- Gekonnt kontern: Schlagfertigkeit im Arbeitsalltag
- Herausforderungen annehmen und andere begeistern
- Neue Anforderungen an Leistungsträger und Führungskräfte
- Erfolgreich in den ersten 100 Tagen als Führungskraft

Mit individuellem Impuls-Coaching*

INTENSIV-WORKSHOP

20. Juni 2018 | Frankfurt am Main

Women's Fight Club: Hartnäckig beweglich bleiben

08.30 **Morning Special**
Warm up: Strategic Networking
Lernen Sie die ersten Teilnehmerinnen noch vor dem offiziellen Veranstaltungsbeginn kennen und lernen Sie spielerisch, wie Sie diese Veranstaltung bestmöglich nutzen und viele Kontakte generieren.
Beate Allendorf, Training & Coaching

Moderation: **Selin Junker,** Leiterin Einkauf, MAT Foundries Europe GmbH

10.00 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung
Vorstellung des Veranstaltungskonzeptes und Zielsetzung der Veranstaltung

10.15 Der Einkauf im Wandel: Business Partner auf Augenhöhe
- Crossfunktionales Schnittstellenmanagement als Kernaufgabe
- Moderation und Kommunikation: Wichtigstes Tool zur Zielerreichung
- Prozessoptimierung und Innovationen: Der Einkauf als Change Leader
- Anforderungen an Leistungsträger im Einkauf

Andrea Münch, Leiterin Einkauf, terranets gmbH

11.00 Kaffee- und Teepause; Interaktives Networking

11.30 Führungsarbeit neu gedacht: Vom hierarchisch getriebenen Leiter hin zum Coach auf Augenhöhe
- Performanceorientierter Kennzahlensteuerer
- Motivator, Wegbereiter und Change-Botschafter
- Organisationsentwickler und Netzwerkmanager
- Sparringpartner und Förderer

Katharina Gehrigk, Head of Global and Strategic Procurement, ERGO Group AG

12.15 Männer kaufen – Frauen shoppen: Einblicke in die Kommunikation im Einkaufsalltag
- Körpersprache und die Macht des Nichtgesagten
- Sprache: Wie wir etwas sagen, wenn wir etwas sagen
- Projekte, Meetings, Verhandlungen: Ohne Kommunikation ist alles nichts

Sabine Machlitt, Leiterin Einkauf und Finanzen, Karl Knauer KG

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.30 Parallele Workshops
inkl. einer Kaffee- und Teepause von 15.45 – 16.15 Uhr

WORKSHOP A

Stärken (er)kennen und bewusst einsetzen
- Individuelle Stärken- & Potenzial-Analyse
- Marketing in eigener Sache: Definieren Sie Ihren USP
- Souveränität & Begeisterungsfähigkeit
- It's Showtime

Sibylle May,
Management Trainerin & Coach

WORKSHOP B

Selbstbewusste Kommunikation: Eine Frage der Übung oder der Einstellung?
- Was ist Selbstbewusstsein? Wie bewusst sind Sie sich Ihrer?
- Der Einfluss Ihrer Haltung auf Ihre Kommunikation mit anderen
- Selbstbewusst kommunizieren auf Augenhöhe trotz eigener Schwächen

Beate Allendorf,
Training & Coaching

WORKSHOP C

Frauen führen anders – wirklich?!
- Unterschiede im Führungsverhalten von Männern und Frauen
- Frauen und Macht: eine schwierige Beziehung?
- Ungeschriebene Gesetze und Rituale zu Führung und Hierarchie durchschauen
- Entwickeln Sie Ihre individuelle Erfolgsstrategie!

Doris Lindner,
Beratung – Coaching – Training

18.00 Ende des ersten Forumstages

18.30 Gemeinsames Abendessen
Zum Ausklang des Abends laden wir Sie zu einem gemeinsamen Abendessen im Hotelrestaurant ein. Genießen Sie einen entspannten Abend in gemütlicher Atmosphäre. Nutzen Sie die Gelegenheit, den Austausch mit den Trainerinnen und Coaches sowie Fachkollegen in informellem Rahmen weiter zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

09.00 Parallele Workshops
inkl. einer Kaffee- und Teepause von 10.30 – 11.00 Uhr

WORKSHOP D

Schlagfertigkeitstechniken – gekonnt kontern

- Wie Sie provokative Angriffe abwehren
- Wie Ihre Körpersprache andere einlädt, Sie anzugreifen
- Gekonnt kontern: Schlagfertigkeit im Arbeitsalltag
- Wie Sie den Moment der Sprachlosigkeit meistern
- Wie Sie an Ihrer inneren Einstellung arbeiten
- Gelassenheit und Souveränität in kritischen Situationen

Sibylle May,
Management Trainerin & Coach

WORKSHOP E

Typgerechtes Selbst-MARKE-ting

- Typgerechtes Selbst-MARKE-ting
- Intrinsische Motivation und der Einfluss auf unsere Wirkung
- Unbekannte Ressourcen der eigenen Persönlichkeit entdecken
- Stärken bewusst machen und kultivieren
- Praktische Erfolgsrezepte passend zur Persönlichkeit mitnehmen

Christina Kock,
DOM CONSULTING®

WORKSHOP F

Erfolgreich durch die ersten 100 Tage als Führungskraft

- Von der Kollegin zur Vorgesetzten: Vorbereitung und Gestaltung des Wechsels
- Welche wichtigen Weichen für die Zukunft muss ich gleich zu Beginn stellen?
- Umgang mit Stolpersteinen und Hindernissen
- Typische Anfängerfehler und wie sich diese vermeiden lassen

Doris Lindner,
Beratung – Coaching – Training

12.30 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Leben ist (Ver-)Handeln

- (Ver-)handeln als Überlebensstrategie
- Nur wer (ver-)handelt, kann etwas verändern
- Verhandlungspartner einschätzen und entsprechend (ver-)handeln

Dr. Jutta Heckenkamp, Vice President Global Procurement, Fuchs Petrolub SE

14.45 Kaffee- und Teepause; Interaktives Networking

15.15 Vom No Name zur Persönlichkeit mit Erkennungswert

- Anforderungen erkennen und einen Schritt voraus sein
- Herausforderungen annehmen und Visibilität erhöhen
- Rücken freihalten: Zwischen Familie und Beruf

Liudmila Hack, Director Procurement Consulting Services, BASF SE

16.00 Von der Empfangsdame zum CPO: Erfolg ist Einstellungssache

- Der Erfolg beginnt im Kopf: Wer nicht weiß, wohin er geht, kommt nicht an
- Just do it: Nur wer sich selbst kennt, kann auch andere führen
- Resilienz: Seelische Widerstandskraft durch Motivation

Jessica Schmaus, Group Purchasing Director, Mäder Group

16.45 Zusammenfassung und Verabschiedung

17.00 Ende des Forums

Unsere Empfehlung als Ergänzung zu dieser Veranstaltung:

„Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf“
20. – 22.06.2018 | Mercure Hotel Wiesbaden City
Referentin: Sibylle May

Kombipreis Forum + Seminar: 2.595, - € zzgl. MwSt.
Sie sparen 595,- € bei gleichzeitiger Anmeldung zum Forum und Seminar!

Women's Fight Club: Hartnäckig beweglich bleiben

In Kombination mit dem Forum buchbar!

WORKSHOPZIEL

Frauen sind in ihrer mentalen Konstitution grundsätzlich weder zart besaitet noch harmlos. Ihre Kommunikations- und Verhaltensmuster werden jedoch im Geschäftsleben häufig von den männlichen Partnern als emotionsgeladen – als zu lieb oder als zu ungeschmeidig – wahrgenommen.

Je nach unseren Werten, Vorbildern und Erfahrungen schleifen sich Techniken in der Verhandlungs- und kritischen Gesprächsführung ein, die in vielen Kontexten und ehemaligen Rollen erfolgreich waren, jedoch nicht bei einer Führungsverantwortung passend sind oder als passend wahrgenommen werden; insbesondere nicht im internen Schnittstellenmanagement, welches zu den wichtigsten Faktoren eines erfolgreichen und strategisch ausgerichteten Einkaufs gehören.

In diesem Workshop trainieren Sie, wie Sie sich in harten Preis- oder Gehaltsverhandlungen behaupten, im internen Machtgefüge frühzeitig (De-)Eskalationsbedarf wahrnehmen und schließlich Begeisterung für die eigenen Ideen und Konzepte aus dem Einkauf bei den Fachbereichen auslösen.

ZIELGRUPPE

Weibliche Leistungsträgerinnen und Nachwuchsführungskräfte im Einkauf sowie Teilnehmerinnen des Forums „Frauen erfolgreich im Einkauf", die im gesicherten Raum ihre Techniken verbessern und neues Vorgehen trainieren wollen.

INHALTE

Positionierung: Mein Kommunikationsprofil im Business

- Profilerstellung anhand eines Fragebogens
- Bewusstwerdung der eigenen Stärken und Erkennen der Folgen der eigenen Profilgrenzen
- Verdeutlichung der Stressauslösung verschiedenen Persönlichkeitstypen

Runde 1: Techniken in der Preisverhandlung mit enormer Wirkung

- Übersicht Aktions- und Reaktionsmöglichkeiten
- Rollenspiel – Reflexion – Justierung

Runde 2: (De-)eskalierende Techniken im strategisch relevanten Schnittstellenmanagement

- Vorstellung der Mikroexpressionen und deren Hinweis zur emotionalen Ladung
- Übersicht von Reaktionsmöglichkeiten
- Rollenspiel – Reflexion – Justierung

Runde 3: Procurement at it's Best

- Start with Why | How to inspire People as a Change Leader
- Wie Sie Vorgesetzen, Mitarbeiter und Partner vom Wandel begeistern
- Übersicht zu Nutzenargumentationen
- Rollenspiel – Reflexion – Justierung

METHODIK

Der Workshop bietet eine gelungene Mischung aus Inputphasen zu den neuesten Erkenntnissen aus Wissenschaft und Forschung sowie echten Umsetzungsbeispielen in Einkauf und Supply Chain Organisationen. Die Didaktik ist geprägt von viel Interaktion, einem lebendigen und modernen Methodenmix und einer offenen Stimmung.

WORKSHOPLEITERIN

Bettina Bohlmann ist Wirtschaftspsychologin und als Executive Coach spezialisiert auf die Transformation von Einkauf und Supply Chain Organisationen – insbesondere im Hinblick auf die Anforderungen aus Industrie 4.0. Ihr Kundenklientel umfasst sowohl männliche als auch weibliche Führungskräfte aus dem führenden Mittelstand und der Konzernwelt, die sie seit Jahren erfolgreich als Sparringspartner und Mentorin begleitet. Nach einer mehrjährigen eigenen Führungsverantwortung im Mittelstand verantwortet Sie heute mit ihren Kollegen die Geschäftsführung von 3p procurement branding GmbH mit Sitz in Köln.

WORKSHOPZEITEN

08.30 – 16.30 Uhr
Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.

Frauen erfolgreich im Einkauf

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Durchsetzungsstark, flexibel und vernetzt – so funktioniert eine erfolgreiche Einkaufsabteilung. Das kann jedoch nur mit Mitarbeitern gelingen, die genau so agieren. Gerade für weibliche Nachwuchskräfte stellt das oft eine besondere Herausforderung dar.

Oft gelten gerade die Frauen in ihrem Fachbereich als besonders zuverlässig und kompetent. Um sich jedoch auch größeren Herausforderungen zu stellen oder sogar selbst in Führung zu gehen, bedarf es einer zusätzlichen Portion an Selbstbewusstsein, Risikobereitschaft und Durchsetzungsstärke. Genau hier möchten wir Sie unterstützen.

Das BME-Forum **Frauen erfolgreich im Einkauf** ist auf die speziellen Bedürfnisse von weiblichen Leistungsträgern und Nachwuchsführungskräften im Einkauf ausgerichtet und unterstützt Sie damit wie folgt:

- **Wissen, worauf es ankommt** durch wertvolle Tipps von Führungskräften aus dem Einkauf
- **Interaktive Workshops** zur individuellen Persönlichkeitsentwicklung
- **Intensives Networking** mit Führungskräften, Teilnehmerinnen und Coaches
- **Karrierefördernde Gespräche** und Feedback durch Impuls-Coachings* und Workshops
- **Fokus Einkauf** durch erfahrene Praxisreferentinnen

***Impuls-Coaching:**
Sie wollen Karriere machen, wissen aber nicht, wie Sie losgehen sollen oder kommen aktuell einfach nicht weiter?
Sie stehen vor einer aktuellen beruflichen Herausforderung und suchen Rat?
Nutzen Sie die Möglichkeit für ein 45-minütiges individuelles Gespräch mit einer unserer Referentinnen.

Das Coaching findet parallel zum laufenden Fachprogramm statt.
Bitte geben Sie Ihren Coaching-Wunsch im Rahmen Ihrer Anmeldung an. Sie können dabei zwischen einer Einkaufsleiterin oder einer Trainerin wählen. Sie erhalten dazu eine Bestätigung mit einem entsprechenden Termin.
Die Anzahl der Coachings ist auf 20 begrenzt.

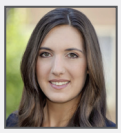
Unsere erfahrenen Referentinnen

Beate Allendorf
Training & Coaching

Katharina Gehrigk
Head of Global and Strategic Procurement, ERGO Group AG

Liudmila Hack
Director Procurement Consulting Services, BASF SE

Dr. Jutta Heckenkamp
Vice President Global Procurement, Fuchs Petrolub SE



Selin Junker
Leiterin Einkauf, MAT Foundries Europe GmbH

Christina Kock
DOM CONSULTING®

Doris Lindner
Beratung – Coaching – Training

Sabine Machlitt
Leiterin Einkauf und Finanzen, Karl Knauer KG

Sibylle May
Management Trainerin & Coach

Andrea Münch
Leiterin Einkauf, terranets gmbH

Jessica Schmaus
Group Purchasing Director, Mäder Group

BME akademie
BME Akademie GmbH

IHR KONTAKT BEIM BME

Für inhaltliche Fragen:
Hendrikje Azzahidi
Tel.: 069 30838-234
hendrikje.azzahidi@bme.de

Für Anmeldungen:
Melanie Baum
Tel.: 069 30838-201
melanie.baum@bme.de

3. BME-FORUM: Frauen erfolgreich im Einkauf

Fax: 069 30838-299
E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de

DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

321806012

Ja, ich möchte am 3. BME-Forum „Frauen erfolgreich im Einkauf" teilnehmen:

☐ Forum + Workshop
☐ Forum
☐ Forum + Seminar

☐ Ja, ich wünsche einen Termin für ein **Impuls-Coaching** bei ☐ Trainerin ☐ Einkaufsleiterin
Bitte beachten Sie, dass die Anzahl der verfügbaren Impuls-Coachings begrenzt ist.
Sie erhalten hierzu von uns eine entsprechende Bestätigung.

☐ Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop und Seminar) zum Preis von 349,- € zzgl. MwSt. auf CD zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2

-10 % gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift ✗	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	

Mitarbeiter: ☐ bis 50 ☐ 51-100 ☐ 101-250 ☐ 251-500 ☐ 501-1000 ☐ über 1000

FOR-FRU

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: www.bme.de/social

Informationen

Termine und Ort

Forum:

Montag	18. Juni 2018	10.00 – 18.00 Uhr
Dienstag	19. Juni 2018	09.00 – 17.00 Uhr

Workshop:

Mittwoch	20. Juni 2018	08.30 – 16.30 Uhr

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
Zimmersmühlenweg 35, 61440 Oberursel/Frankfurt
Tel.: 06171 5000
EZ: 120,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 18.05.2018

Seminar: „Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf", 20. – 22. Juni 2018, Wiesbaden

Mercure Hotel Wiesbaden City
Bahnhofstraße 10-12, 65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 1620
EZ: 130,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 22.05.2018

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME" vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + Workshop
Bis zum 30.04.2018 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. Mwst.

Forum
Bis zum 30.04.2018 Frühbucherrabatt von 200,- €
Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen
1.295,- € statt 1.495,- € zzgl. Mwst.
Bis zum 30.04.2018 Frühbucherrabatt von 200,- €
Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel
2.795,- € statt 2.995,- € zzgl. Mwst.

Forum + Seminar
Bis zum 30.04.2018 Frühbucherrabatt von 200,- €
2.395,- € statt 2.595,- € zzgl. Mwst.

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an dem Workshop für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird. Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:
Vortragsunterlagen (soweit vom Referenten zur Veröffentlichung freigegeben), Kaffeepausen, Mittagessen und Tagungsgetränke

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigefügt.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH.

Änderungen vorbehalten