Fernkurs Einkauf

Effizientes Einkaufsmanagement: strategisch verhandeln, Lieferanten steuern, Supply Chain stärken

Im Fernkurs Einkauf baust du praxisnahe Kompetenzen für den strategischen und operativen Einkauf auf. Du lernst, Beschaffungsstrategien zu entwickeln, Lieferantenbeziehungen professionell zu managen und Verhandlungen erfolgreich zu führen. Davon profitierst du direkt im Berufsalltag: Du entwickelst effiziente Einkaufsprozesse und setzt Einsparpotenziale für dein Unternehmen um. Alle Lerninhalte sind online oder gedruckt verfügbar.

Der Fernkurs Einkauf ist von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) in Köln unter der Nummer 7574526 geprüft und zugelassen.

Modul

Einführung und operativer Einkauf
Autor:in: **Prof. Dr. Gerhard Lechner**
In diesem Modul lernst du ...

- die Bedeutung, die Aufgaben und die Ziele des modernen Einkaufs in einer Organisation kennen,
- die Wertschöpfung durch den Einkauf zu stärken,
- systematische Einkaufsmethoden anzuwenden,
- Lieferanten auszuwählen und zu steuern,
- den Einkaufsprozess sicher für die Anspruchsgruppen umzusetzen.

Wenn du möchtest, kannst du zusätzlich an einem vertiefenden Online-Seminar zum Thema teilnehmen (Dauer: 90 Minuten).

Modul

Strategischer Einkauf und Unternehmensstrategie
Autor:in: **Prof. Dr. Gerhard Lechner**
In diesem Modul lernst du ...

- die Bedeutung, die Aufgaben und die Ziele des strategischen Einkaufs kennen,
- die strategische Wertschöpfung durch den Einkauf zu stärken,
- die Methoden der Strategiebildung und -umsetzung anzuwenden,
- die Unternehmensstrategien auf den Einkauf zu übertragen,
- den Umgang mit strategischen Lieferanten zu beherrschen.

Wenn du möchtest, kannst du zusätzlich an einem vertiefenden Online-Seminar zum Thema teilnehmen (Dauer: 90 Minuten).

Modul

Risikomanagement und Resilienz
Autor:in: **Prof. Dr. Gerhard Lechner**
In diesem Modul lernst du ...

- die Bedeutung und Einordnung grundlegender Begriffe wie Risiko, Resilienz und Krisenmanagement,
- einen strukturierten Prozess zur Risikoidentifikation, -bewertung, -bewältigung und -überwachung,
- zwischen operativen, strategischen, technologischen und rechtlichen Risiken sowie Marktrisiken und Nachhaltigkeitsrisiken zu differenzieren,
- die Auswirkungen der Risiken kennen,
- konkrete Strategien zur Erhöhung der Resilienz in Einkauf und Lieferkette (Sourcingstrategien, Lieferantenmanagement, Frühwarnsysteme und strukturelle Maßnahmen).

Wenn du möchtest, kannst du zusätzlich an einem vertiefenden Online-Seminar zum Thema teilnehmen (Dauer: 90 Minuten).

Modul

Einführung in Logistik & Supply Chain Management
Autor:in: **Prof. Dr. Wanja Wellbrock**
In diesem Modul lernst du ...

- die theoretischen Grundlagen des SCM wie die Transaktionskostentheorie und den Bullwhip-Effekt kennen,
- die Zielkategorien des SCM einzuordnen,
- die wesentlichen Aspekte der Ausrichtung und der Steuerung der SC zu berücksichtigen,
- ein Gestaltungsmodell für das SCM kennen,
- verschiedene Supply-Chain-Management-Konzepte zu berücksichtigen,
- Praxisbeispiele aus der Automobilindustrie kennen,
- die Zukunftstrends des SCM kennen.

Modul

Recht und Vertragswesen
Autor:in: **Carina Albers**
In diesem Modul lernst du ...

- die Bedeutung von Verträgen zu verstehen,
- verschiedene Arten von Verträgen kennen,
- die Bedeutung des angewandten Rechts zu verstehen,
- verschiedene Arten des Rechts kennen,
- den Aufbau und das Wesen von Verträgen zu verstehen.

Modul

Finanz- und Rechnungswesen
Autor:in: **Reinhard Bleiber**
In diesem Modul lernst du ...

- den Nutzen des Finanz- und Rechnungswesens für deine Arbeit kennen,
- die Arbeitsweisen und Instrumente, die im Finanz- und Rechnungswesen eingesetzt werden,
- die Aufgaben, die Erstellung und den Nutzen der Unternehmensplanung richtig einzuordnen,
- wichtige Kennzahlen zu bilden, zu beurteilen und sicher zu nutzen,
- Kosten hinsichtlich ihrer Entstehung, zeitlichen Verteilung und Zusammenhänge zu analysieren.

Modul

Technischer Einkauf
Autor:in: **Martin Brandstetter**
In diesem Modul lernst du ...

- die Bedeutung, die Aufgaben und die Ziele der detaillierten Beschreibung von Bedarfen zu verstehen,
- die Bedeutung der Betreuung von Bedarfsträgern in der Ermittlung ihrer Bedarfe kennen,
- die Möglichkeiten des Erkennens technologischer Trends auszuschöpfen,
- die Möglichkeiten der Fokussierung auf wertschöpfende Produkteigenschaften zu nutzen,
- die Rolle der Qualität, fehlender Qualität sowie deren Fokus in Normen zu verstehen.

Wenn du möchtest, kannst du zusätzlich an einem vertiefenden Online-Seminar zum Thema teilnehmen (Dauer: 90 Minuten).

Modul

Elektronischer Einkauf
Autor:in: **Martin Brandstetter**
In diesem Modul lernst du ...

- die Rolle von Daten im Einkauf zu verstehen,
- die Möglichkeiten zur Verbesserung der Datenqualität zu nutzen,
- die Systeme im Einkauf, deren Bedeutung und Interaktion mit anderen Systemen kennen,
- die Ansätze des elektronischen Einkaufs zu verstehen,
- die Möglichkeiten der Automatisierung von Prozessen im Einkauf zu nutzen,
- die Möglichkeiten der verschiedenen Ansätze der Digitalisierung im Einkauf kennen.

Wenn du möchtest, kannst du zusätzlich an einem vertiefenden Online-Seminar zum Thema teilnehmen (Dauer: 90 Minuten).

E-Learning

Geschickt verhandeln
In diesem E-Learning lernst du ...

- Verhandlungen von anderen Gesprächssituationen zu unterscheiden,
- Blockaden in Verhandlungen zu erkennen und diese geschickt zu umschiffen,
- Tipps und Tricks, um die Bedürfnisse deines Gegenübers sichtbar zu machen,
- in Verhandlungen von der Sach- auf die Beziehungsebene zu wechseln,
- mithilfe des Harvard-Konzepts eine Win-Win-Situation für beide Parteien zu erzeugen,
- eine Verhandlung professionell vorzubereiten,
- negative Muster zu unterbrechen, um neue Handlungsoptionen zu öffnen.

Weitere Informationen zu diesem E-Learning findest du unter www.haufe-akademie.de/34965

Modul

Verhandlungen
Autor:in: **Dr. Robert Freidinger**
In diesem Modul lernst du ...

- die Bedeutung, Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen kennen,
- den Verhandlungsprozess / -zyklus zu verstehen,
- die Umgangsformen mit Personen richtig einzusetzen,
- kompetitive und kooperative Verhandlungen durchzuführen,
- Methoden, Tools, Taktiken und Strategien der Verhandlung anzuwenden,
- zu beurteilen, wann Verhandeln sinnvoll ist und wann nicht.

Wenn du möchtest, kannst du zusätzlich an einem vertiefenden Online-Seminar zum Thema teilnehmen (Dauer: 90 Minuten).

Flexibel weiterbilden – jederzeit und überall

- **18 Monate Zugang:** Kein Zeitdruck, du bestimmst dein Tempo.
- **Print & digital:** Lerne jederzeit und flexibel - mit deinen gedruckten und digitalen Lernmaterialien.

Dein Nutzen

- **Strategischer Einkauf:** Warengruppenstrategie, TCO, Savings für messbare Einsparungen.
- **Verhandlungsführung:** Taktiken, Daten, Argumente für bessere Preise und Konditionen.
- **Digitalisierung im Einkauf:** Tools, Daten, Automatisierung für Effizienz.
- **Lieferantenmanagement:** Bewertung, Entwicklung, Performance in der Supply Chain.
- **Kosten- und SCM:** Kostenanalyse, Prozessoptimierung, Risikosteuerung.
- **Technisches und rechtliches Know-how:** Vertragsgestaltung und Qualitätssicherung für eine sichere Abwicklung.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Lern-Community

Die MS Teams Lern-Community ist eine interaktive Plattform, die es Lernenden ermöglicht, sich mit anderen Teilnehmer:innen und Trainer:innen auszutauschen und gemeinsam zu lernen. Diese Community ergänzt jedes Seminar und bietet eine Umgebung, in der Fragen gestellt, Diskussionen geführt und Ressourcen geteilt werden können.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter https://www.haufe-akademie.de/datenschutz zu finden.

Mehr über Lern-Community:
https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/lern-community-lux

Teilnehmer:innenkreis

- **Fachkräfte** aus Einkauf, Logistik und Supply Chain Management, die ihr Wissen vertiefen möchten.
- **(Quer-)Einsteiger:innen** aus Bereichen wie beispielsweise Produktion, Controlling oder IT.
- **Praktiker:innen**, die Verhandeln, Risikomanagement, Vertrags- und Digitalisierungskompetenzen vertiefen möchten.

Zertifizierter Abschluss möglich

Schließe deinen Fernkurs mit der E-Prüfung „Fernkurs Zertifizierte:r Einkäufer:in" ab. Alle Details findest du beim Fernkurs Zertifizierte:r Einkäufer:in (41205).

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Fernkurs Zertifizierte:r Einkäufer:in

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Autor:innen



Carina Albers
Mein Ziel als Trainerin ist es, Ihnen die Inhalte unserer Seminare verständlich und vor allem nachvollziehbar zu vermitteln. Juristische Themen sind in der Regel selten "everybody's darling", genießen gleichwohl ganz erhebliche Relevanz. Lassen Sie uns gemeinsam an Ihrem "juristischen Bauchgefühl" arbeiten, damit Sie sich rechtssicher im Arbeitsalltag bewegen können.



Reinhard Bleiber
Dipl. Kaufmann, Autor von Fachbüchern und -texten, langjährige Führungserfahrung im Bereich Rechnungswesen und Internationalisierung



Martin Brandstetter
„Als Referent im Einkauf bringe ich langjährige Praxiserfahrung und einen klaren, pragmatischen Ansatz mit. Mich motiviert, wenn Teilnehmende konkrete Lösungen für ihren Alltag mitnehmen und spürbar sicherer in ihrer Rolle werden. Der Austausch auf Augenhöhe, neue Perspektiven und die Möglichkeit, Entwicklungen im Einkauf aktiv mitzugestalten, treiben mich an.“



Dr. Robert Freidinger
Mich fasziniert der Umgang mit Personen in der Persönlichkeitsentwicklung. Dabei geht es mir um die Vermittlung von Fachwissen, die Schärfung und Entwicklung von Kompetenzen, die Bewältigung von Herausforderungen sowie die Reflexion des eigenen Tuns in Beruf und Leben.

Nach nahezu 30 Jahren in fast allen Fachfunktionen und im Management in einem internationalen Großunternehmen möchte ich meine reichhaltigen Erfahrungen weitergeben. Angereichert wird das durch meine Erlebnisse in Trainings, Coachings und im Interimsmanagement in kleinen, mittleren und großen Unternehmen und Institutionen
alleine oder zusammen mit Kolleginnen udn Kollegen.

Prof. Dr. Gerhard Lechner
Dipl.-Wirtschaftsing. (FH), MBA, PhD; COO / Projekt Manager bei einem

Prof. Dr. Wanja Wellbrock
Ich bin Professor für nachhaltiges Beschaffungs- und Supply Chain



Consulting-Unternehmen; Professor für Betriebswirtschaftslehre, insb. Produktions-, Materialwirtschaft, an der DHBW Karlsruhe und Lehrbeauftragter an der TH Nürnberg & FOM München. Schwerpunkte: Lieferantenmanagement, Vertriebs- und Unternehmensstrategie.



Management mit Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit, regulatorischen Anforderungen und deren praktischer Umsetzung im Unternehmen. Neben CSRD, ESRS, CSDDD und EU-Taxonomie liegt mein Fokus insbesondere darauf, wie Unternehmen – und speziell der Einkauf – strategisch, organisatorisch und operativ auf diese Vorgaben reagieren können.

In meinen Seminaren verbinde ich fundiertes Fachwissen mit hoher Praxisnähe: Teilnehmende erhalten konkrete Einordnungen, umsetzbare Handlungsempfehlungen und praxiserprobte Ansätze für nachhaltige Wertschöpfung und wirksames Supply Chain Management.

Deine Vorteile im Überblick

Kooperation
Mit einem Kooperationspartner durchgeführt und zertifiziert

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Dein Fernkurs - flexibel, begleitet und motivierend

Flexibler Start
Nutze alle Inhalte ab Kursstart und beginne zum Wunschtermin.

Immer unterstützt
E-Mail-Support, Lernkontrollen und regelmäßig aktualisierte Inhalte.

Gemeinsam lernen
Vernetze dich in der Lern-Community für Fragen und Lerngruppen.

Details zur Weiterbildung

Fernkurs | Online

ca. 90 Stunden

Starttermine

15.11.2026	**15.12.2026**	**15.01.2027**

15.02.2027	**15.03.2027**	**15.04.2027**
15.05.2027	**15.06.2027**	**15.07.2027**
15.08.2027	**15.09.2027**	**15.10.2027**
15.11.2027	**15.12.2027**	**15.01.2028**
15.02.2028	**15.03.2028**	

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41121

Teilnahmegebühr

€ 1.790,- zzgl. MwSt.
€ 2.130,10 inkl. MwSt.

Zu dieser Veranstaltung sind Teilzahlungen möglich.

Die erste Teilrechnung erhältst du zum Starttermin, die weiteren Rechnungen alle 4 Wochen.

1. Teilrechnung:
€ 596,67 zzgl. MwSt.
€ 710,04 inkl. MwSt.
2. Teilrechnung:
€ 596,67 zzgl. MwSt.
€ 710,04 inkl. MwSt.
3. Teilrechnung:
€ 596,67 zzgl. MwSt.
€ 710,04 inkl. MwSt.

Flexibler Start

Auch zwischen den Startterminen ist der Einstieg nach Absprache möglich.
Tel.: 0761 595339 00

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41121
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

haufe akademie

Buchungsnummer
41121

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de