Weiterbildung Geprüfte:r Einkaufsleiter:in (Präsenz)

Abschluss mit einem Zertifikat der Hochschule der Wirtschaft für Management

Als Einkaufsleiter:in besteht die Aufgabe darin, den Einkauf effektiv zu steuern und die Einkaufsperformance zu steigern, indem die RICHTIGEN Dinge getan werden, um den Einkauf schlagkräftig auszurichten und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu steigern. Dazu gehört die Entwicklung und Implementierung von Sourcing-Strategien, die effiziente Organisation des Einkaufs sowie das Führen des Einkaufsteams zu Spitzenleistungen. Für diese Aufgaben wird das erforderliche Fach- und Management-Know-how vermittelt, kombiniert mit Führungs- und Verhandlungskompetenzen.

Modul 1: Präsenzseminar

3 Tage

Fach- und Führungs-Know-how

- **Strategischer Einkauf**

Einkaufsstrategien entwickeln/implementieren; strategische Handlungsfelder; mit Nachhaltigkeitsanforderungen/volatilen Marktentwicklungen umgehen; Advanced Purchasing; Potenziale des digitalen Einkaufs.

- **Die schlagkräftige Einkaufsorganisation**

Aufbauorganisation, Materialgruppenmanagement, Make-or-Buy-Entscheidungen, Business-Partner-Konzepte; Projektmanagement, Projekteinkauf.

- **Prozessmanagement und Beschaffungslogistik**

u. a. Aufgaben/Prozesse; Beschaffungsmodelle, Inbound Logistics, Prozessoptimierung.

- **Global Sourcing**

Global-Sourcing-Strategien entwickeln, umsetzen und steuern; Länderauswahl, Kosten-/Qualitätsaspekte.

- **Das Einkaufsteam führen – Leadership Skills**

Den eigenen Führungsstil entwickeln; Zielvereinbarungen, Mitarbeitergespräche, Feedback; das Einkaufsteam steuern.

Modul 2: E-Learning

3 Stunden

E-Learnings: Arbeitsrecht für Führungskräfte & Erfolgreich Gespräche führen
Bearbeitung der E-Learnings "Arbeitsrecht für Führungskräfte" und "Erfolgreich Gespräche führen".

Modul 3: Präsenzseminar

3 Tage

Fach- und Führungs-Know-how
Modul 3: Fach- und Führungs-Know-how

Auffrischung Modul 1:

- Strategischer Einkauf, Führung des Einkaufsteams.

KI-Kompetenz im Einkauf

- Aktuelle Entwicklungen und Möglichkeiten für den Einkauf.

Kosten- und Ertragsmanagement

- U.a. Wertbeiträge/Einsparungen messen, KI-gestützte Analysen, Benchmarks.

Den Wertbeitrag des Einkaufs optimieren

- U.a. Supply Chain Optimization, Target Costing, Wertanalyse, Preisstrukturanalyse, TCO, TCL, KI zur Transparenz von Märkten und Preisen.

Prozesskosten senken

- Procurement Excellence Audit, Benchmarking, Automatisierung, KI-gestützte Prozessanalysen.

Einkaufsperformance Management

- Das Working Capital optimieren, Einkaufskennzahlen/-systeme, Einkaufsberichte & KI-basierte Auswertungen.

Lieferanten- und Risikomanagement

- Lieferantenbewertung und -entwicklung, Lieferantenauswahl und -qualifizierung; Termine, Qualität und Preise steuern, Claim Management, strategische Lieferantenpartnerschaften; Risiken bewerten, Handlungsszenarien, KI zur Identifikation von Alternativen zu Monopolisten.

Strategische Verhandlungsführung

- Verhandlungsvorbereitung; Verhandlungsstrategien/-techniken einsetzen; Verhandeln mit Monopolisten, interkulturelle Besonderheiten, KI-gestützte Markt- und Preisrecherche, Argumentationsunterstützung, Einsatz von KI während der Verhandlung.

Modul 4: Coaching

2 Stunden

Einzelcoaching
Während der Weiterbildung hast du die Möglichkeit, ein Coaching mit dem:der Trainer:in zu buchen.

Im Coaching besteht die Möglichkeit, einen realen Fall aus der eigenen Praxis mit dem:der Trainer:in vorzubereiten oder andere Themen zu bearbeiten, die dir als Einkaufsleiter:in weiterhelfen.

Modul 5:
Prüfung

Management Summary
Die schriftliche Projektarbeit befasst sich mit einem Thema aus dem strategischen Einkaufsmanagement.

Inhalte

Modul 1: Fach- und Führungs-Know-how

Bereits über 100 Einkaufsleiter:innen erfolgreich qualifiziert.

Strategischer Einkauf
- Einkaufsstrategien entwickeln/implementieren; strategische Handlungsfelder; mit Nachhaltigkeitsanforderungen/volatilen Marktentwicklungen umgehen; Advanced Purchasing; Potenziale des digitalen Einkaufs.

Die schlagkräftige Einkaufsorganisation
- Aufbauorganisation, Materialgruppenmanagement, Make-or-Buy-Entscheidungen, Business-Partner-Konzepte; Projektmanagement, Projekteinkauf.

Prozessmanagement und Beschaffungslogistik
- U.a. Aufgaben/Prozesse; Beschaffungsmodelle, Inbound Logistics, Prozessoptimierung.

Global Sourcing
- Global-Sourcing-Strategien entwickeln, umsetzen und steuern; Länderauswahl, Kosten-/Qualitätsaspekte.

Das Einkaufsteam führen – Leadership Skills
- Den eigenen Führungsstil entwickeln; Zielvereinbarungen, Mitarbeitergespräche, Feedback; das Einkaufsteam steuern.

Modul 2: Transferphase und Bearbeitung der E-Learnings: "Arbeitsrecht für Führungskräfte" und "Erfolgreich Gespräche führen"

Modul 3: Fach- und Führungs-Know-how

Auffrischung Modul1:
- Strategischer Einkauf, Führung des Einkaufsteams.

KI-Kompetenz im Einkauf
- Aktuelle Entwicklungen und Möglichkeiten für den Einkauf.

Kosten- und Ertragsmanagement
- U.a. Wertbeiträge/Einsparungen messen, KI-gestützte Analysen, Benchmarks.

Den Wertbeitrag des Einkaufs optimieren
- U.a. Supply Chain Optimization, Target Costing, Wertanalyse, Preisstrukturanalyse, TCO, TCL, KI zur Transparenz von Märkten und Preisen.

Prozesskosten senken
- Procurement Excellence Audit, Benchmarking, Automatisierung, KI-gestützte Prozessanalysen.

Einkaufsperformance Management
- Das Working Capital optimieren, Einkaufskennzahlen/-systeme, Einkaufsberichte & KI-basierte Auswertungen.

Lieferanten- und Risikomanagement

- Lieferantenbewertung und -entwicklung, Lieferantenauswahl und -qualifizierung; Termine, Qualität und Preise steuern, Claim-Management, strategische Lieferantenpartnerschaften; Risiken bewerten, Handlungsszenarien, KI zur Identifikation von Alternativen zu Monopolisten.

Strategische Verhandlungsführung

- Verhandlungsvorbereitung; Verhandlungsstrategien/-techniken einsetzen; Verhandeln mit Monopolisten, interkulturelle Besonderheiten, KI-gestützte Markt- und Preisrecherche, Argumentationsunterstützung, Einsatz von KI während der Verhandlung.

Modul4: Einzelcoaching

Modul 5: Prüfung mittels einer Management Summary

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Es wird sofort anwendbares Management-Wissen für die Einkaufspraxis vermittelt, das den Einkauf effektiv steuert und die Einkaufsperformance systematisch steigert.
- Der Einkauf wird als schlagkräftige und wettbewerbsfähige Organisation ausgerichtet, um dem Unternehmen wichtige Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.
- Die Leistung des Teams wird gesteigert.
- Das Erlernte wird effektiv in Training, der Transferphase sowie im Management Summary umgesetzt. Als Abschlussarbeit wird eine strategische Aufgabenstellung aus der Praxis bearbeitet und konkrete Lösungsansätze für das Unternehmen entwickelt.
- Austausch und Networking mit Trainer:innen, Praktiker:innen und Teilnehmenden unterschiedlichster Branchen werden gefördert.

Methoden

Trainer-Input, Praxis-/Fallbeispiele, Case Studies, Einzel-/Gruppenarbeiten, Rollenspiele, praktische Verhandlungssimulation, Videoanalyse, Einsatz von Filmsequenzen, Diskussion und Erfahrungsaustausch, E-Learning.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte aus Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft.

Abschlussprüfung

Management Summary: Nach Absolvierung der Module 1 bis 3 erfolgt die schriftliche Abschlussarbeit (ca. 8-10 DIN A4-Seiten). Diese Arbeit befasst sich mit einem Thema aus dem strategischen Einkaufsmanagement. Die Arbeit sollte spätestens vier Wochen nach Ende des 3. Moduls eingereicht werden.

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



Trainer:innen



Doris Friedl
Menschen in beruflichen Veränderungsprozessen zu begleiten, sie bei Entscheidungen professionell zu unterstützen und gemeinsam Ziele zu entwickeln, die sich nachhaltig in ihren Alltag integrieren lassen – das ist meine Passion.

Als zertifizierte systemische Coachin, Organisationsentwicklerin und Trainerin mit österreichischen Wurzeln verbinde ich 25 Jahre Erfahrung im Personal- und Operationsmanagement internationaler, dynamisch wachsender Unternehmen mit meiner Coachingexpertise. Davon habe ich 15 Jahre als Führungskraft gearbeitet.

Empathisches Zuhören sowie lösungsorientiertes, vernetztes Denken bilden die Grundlage meiner Arbeit.



Ulrich Weigel
Ich bin ein sehr praxisorientierter Trainer und Coach für strategischen Einkauf und Supply Chain Management. In meinen Seminaren verbinde ich langjährige Industrieerfahrung mit klaren, umsetzbaren Methoden. Mich motiviert, wenn Einkäufer:innen spürbar wirksamer werden – sei es in Verhandlungen, im Einsatz von KI, in der Zusammenarbeit mit Fachbereichen oder beim Aufbau resilienter Lieferketten. Ich möchte meinen über 30 jährigen



Katja Tischer
Es macht mir große Freude Menschen bei Ihrer Entwicklung zu helfen. Mit meinem Kopf, Herz und Humor zu arbeiten. Den Menschen zu helfen ihre eigenen Potentiale zu erkennen und auszubauen.
Jeder wird dort abgeholt wo er/sie gerade steht. Und das immer wertschätzend und respektvoll. Ich arbeite sehr interaktiv in den Gruppen. Die Teilnehmenden gehen fröhlich aus meinen Trainings mit einem vollen erweiterten „Werkzeugkoffer“, angefüllt mit fachlich zielführenden u. kommunikativen Werkzeugen.
Die Lernenden schätzen meine Fröhlichkeit und meine positive Lebenseinstellung. Denn ich liebe was ich tue und das selbstverständlich immer authentisch.

Erfahrungsschatz gepaart mit branchenübergreifendem Wissen und aktuellsten Trends immer mit Fokus auf messbaren Ergebnissen für meine Teilnehmer:innen und deren Unternehmen weitergeben.

Deine Vorteile im Überblick

Mit Zertifikat
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du ein anerkanntes Zertifikat, das deine neu erworbenen Kompetenzen belegt.

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

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Präsenz mit Online

6 Trainingstage in 2 Modulen à 3 Tage.
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

12.05.-11.06.2027

Präsenzseminar
12.-14.05.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Holiday Inn Hamburg - City Nord
Mittwoch, 12.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 13.05.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr
Freitag, 14.05.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenzseminar
09.-11.06.2027
Hamburg

Veranstaltungsort
Holiday Inn Hamburg - City Nord
Mittwoch, 09.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 10.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 11.06.2027
08:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42827

Teilnahmegebühr

€ 3.790,- zzgl. MwSt.
€ 4.510,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42827
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.

Weiterbildung Geprüfte:r Einkaufsleiter:in (Live-Online)

Abschluss mit einem Zertifikat der Hochschule der Wirtschaft für Management

Als Einkaufsleiter:in besteht die Aufgabe darin, den Einkauf effektiv zu steuern und die Einkaufsperformance zu steigern, indem die RICHTIGEN Dinge getan werden, um den Einkauf schlagkräftig auszurichten und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu steigern. Dazu gehört die Entwicklung und Implementierung von Sourcing-Strategien, die effiziente Organisation des Einkaufs sowie das Führen des Einkaufsteams zu Spitzenleistungen. Für diese Aufgaben wird das erforderliche Fach- und Management-Know-how vermittelt, kombiniert mit Führungs- und Verhandlungskompetenzen.

Modul 1: Online-Seminar

3 Tage

Fach- und Führungs-Know-how

- **Strategischer Einkauf**

Einkaufsstrategien entwickeln/implementieren; strategische Handlungsfelder; mit Nachhaltigkeitsanforderungen/volatilen Marktentwicklungen umgehen; Advanced Purchasing; Potenziale des digitalen Einkaufs.

- **Die schlagkräftige Einkaufsorganisation**

Aufbauorganisation, Materialgruppenmanagement, Make-or-Buy-Entscheidungen, Business-Partner-Konzepte; Projektmanagement, Projekteinkauf.

- **Prozessmanagement und Beschaffungslogistik**

u. a. Aufgaben/Prozesse; Beschaffungsmodelle, Inbound Logistics, Prozessoptimierung.

- **Global Sourcing**

Global-Sourcing-Strategien entwickeln, umsetzen und steuern; Länderauswahl, Kosten-/Qualitätsaspekte.

- **Das Einkaufsteam führen – Leadership Skills**

Den eigenen Führungsstil entwickeln; Zielvereinbarungen, Mitarbeitergespräche, Feedback; das Einkaufsteam steuern.

Modul 2: E-Learning

3 Stunden

E-Learnings: Arbeitsrecht für Führungskräfte & Erfolgreich Gespräche führen
Bearbeitung der E-Learnings "Arbeitsrecht für Führungskräfte" und "Erfolgreich Gespräche führen".

Modul 3: Online-Seminar

3 Tage

Fach- und Führungs-Know-how
Modul 3: Fach- und Führungs-Know-how

Auffrischung Modul 1:

- Strategischer Einkauf, Führung des Einkaufsteams.

KI-Kompetenz im Einkauf

- Aktuelle Entwicklungen und Möglichkeiten für den Einkauf.

Kosten- und Ertragsmanagement

- U.a. Wertbeiträge/Einsparungen messen, KI-gestützte Analysen, Benchmarks.

Den Wertbeitrag des Einkaufs optimieren

- U.a. Supply Chain Optimization, Target Costing, Wertanalyse, Preisstrukturanalyse, TCO, TCL, KI zur Transparenz von Märkten und Preisen.

Prozesskosten senken

- Procurement Excellence Audit, Benchmarking, Automatisierung, KI-gestützte Prozessanalysen.

Einkaufsperformance Management

- Das Working Capital optimieren, Einkaufskennzahlen/-systeme, Einkaufsberichte & KI-basierte Auswertungen.

Lieferanten- und Risikomanagement

- Lieferantenbewertung und -entwicklung, Lieferantenauswahl und -qualifizierung; Termine, Qualität und Preise steuern, Claim Management, strategische Lieferantenpartnerschaften; Risiken bewerten, Handlungsszenarien, KI zur Identifikation von Alternativen zu Monopolisten.

Strategische Verhandlungsführung

- Verhandlungsvorbereitung; Verhandlungsstrategien/-techniken einsetzen; Verhandeln mit Monopolisten, interkulturelle Besonderheiten, KI-gestützte Markt- und Preisrecherche, Argumentationsunterstützung, Einsatz von KI während der Verhandlung.

Modul 4: Coaching

2 Stunden

Einzelcoaching
Während der Weiterbildung hast du die Möglichkeit, ein Coaching mit einem:einer Trainer:in zu buchen.

Im Coaching besteht die Möglichkeit, einen realen Fall aus der eigenen Praxis mit dem:der Trainer:in vorzubereiten oder andere Themen zu bearbeiten, die dir als Einkaufsleiter:in weiterhelfen.

Modul 5:
Prüfung

Management Summary
Die schriftliche Projektarbeit befasst sich mit einem Thema aus dem strategischen Einkaufsmanagement.

Inhalte

Modul 1: Fach- und Führungs-Know-how

Bereits über 100 Einkaufsleiter:innen erfolgreich qualifiziert.

Strategischer Einkauf
- Einkaufsstrategien entwickeln/implementieren; strategische Handlungsfelder; mit Nachhaltigkeitsanforderungen/volatilen Marktentwicklungen umgehen; Advanced Purchasing; Potenziale des digitalen Einkaufs.

Die schlagkräftige Einkaufsorganisation
- Aufbauorganisation, Materialgruppenmanagement, Make-or-Buy-Entscheidungen, Business-Partner-Konzepte; Projektmanagement, Projekteinkauf.

Prozessmanagement und Beschaffungslogistik
- U.a. Aufgaben/Prozesse; Beschaffungsmodelle, Inbound Logistics, Prozessoptimierung.

Global Sourcing
- Global-Sourcing-Strategien entwickeln, umsetzen und steuern; Länderauswahl, Kosten-/Qualitätsaspekte.

Das Einkaufsteam führen – Leadership Skills
- Den eigenen Führungsstil entwickeln; Zielvereinbarungen, Mitarbeitergespräche, Feedback; das Einkaufsteam steuern.

Modul 2: Transferphase und Bearbeitung der E-Learnings: "Arbeitsrecht für Führungskräfte" und "Erfolgreich Gespräche führen"

Modul 3: Fach- und Führungs-Know-how

Auffrischung Modul1:
- Strategischer Einkauf, Führung des Einkaufsteams.

KI-Kompetenz im Einkauf
- Aktuelle Entwicklungen und Möglichkeiten für den Einkauf.

Kosten- und Ertragsmanagement
- U.a. Wertbeiträge/Einsparungen messen, KI-gestützte Analysen, Benchmarks.

Den Wertbeitrag des Einkaufs optimieren
- U.a. Supply Chain Optimization, Target Costing, Wertanalyse, Preisstrukturanalyse, TCO, TCL, KI zur Transparenz von Märkten und Preisen.

Prozesskosten senken
- Procurement Excellence Audit, Benchmarking, Automatisierung, KI-gestützte Prozessanalysen.

Einkaufsperformance Management
- Das Working Capital optimieren, Einkaufskennzahlen/-systeme, Einkaufsberichte & KI-basierte Auswertungen.

Lieferanten- und Risikomanagement

- Lieferantenbewertung und -entwicklung, Lieferantenauswahl und -qualifizierung; Termine, Qualität und Preise steuern, Claim-Management, strategische Lieferantenpartnerschaften; Risiken bewerten, Handlungsszenarien, KI zur Identifikation von Alternativen zu Monopolisten.

Strategische Verhandlungsführung

- Verhandlungsvorbereitung; Verhandlungsstrategien/-techniken einsetzen; Verhandeln mit Monopolisten, interkulturelle Besonderheiten, KI-gestützte Markt- und Preisrecherche, Argumentationsunterstützung, Einsatz von KI während der Verhandlung.

Modul4: Einzelcoaching

Modul 5: Prüfung mittels einer Management Summary

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Es wird sofort anwendbares Management-Wissen für die Einkaufspraxis vermittelt, das den Einkauf effektiv steuert und die Einkaufsperformance systematisch steigert.
- Der Einkauf wird als schlagkräftige und wettbewerbsfähige Organisation ausgerichtet, um dem Unternehmen wichtige Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.
- Die Leistung des Teams wird gesteigert.
- Das Erlernte wird effektiv in Training, der Transferphase sowie im Management Summary umgesetzt. Als Abschlussarbeit wird eine strategische Aufgabenstellung aus der Praxis bearbeitet und konkrete Lösungsansätze für das Unternehmen entwickelt.
- Austausch und Networking mit Trainer:innen, Praktiker:innen und Teilnehmenden unterschiedlichster Branchen werden gefördert.

Methoden

Trainer-Input, Praxis-/Fallbeispiele, Case Studies, Einzel-/Gruppenarbeiten, Rollenspiele, praktische Verhandlungssimulation, Videoanalyse, Einsatz von Filmsequenzen, Diskussion und Erfahrungsaustausch, E-Learning.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte aus Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft.

Abschlussprüfung

Management Summary: Nach Absolvierung der Module 1 bis 3 erfolgt die schriftliche Abschlussarbeit (ca. 8-10 DIN A4-Seiten). Diese Arbeit befasst sich mit einem Thema aus dem strategischen Einkaufsmanagement. Die Arbeit sollte spätestens vier Wochen nach Ende des 3. Moduls eingereicht werden.

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





Doris Friedl
Menschen in beruflichen Veränderungsprozessen zu begleiten, sie bei Entscheidungen professionell zu unterstützen und gemeinsam Ziele zu entwickeln, die sich nachhaltig in ihren Alltag integrieren lassen – das ist meine Passion.

Als zertifizierte systemische Coachin, Organisationsentwicklerin und Trainerin mit österreichischen Wurzeln verbinde ich 25 Jahre Erfahrung im Personal- und Operationsmanagement internationaler, dynamisch wachsender Unternehmen mit meiner Coachingexpertise. Davon habe ich 15 Jahre als Führungskraft gearbeitet.

Empathisches Zuhören sowie lösungsorientiertes, vernetztes Denken bilden die Grundlage meiner Arbeit.



Ulrich Weigel
Ich bin ein sehr praxisorientierter Trainer und Coach für strategischen Einkauf und Supply Chain Management. In meinen Seminaren verbinde ich langjährige Industrieerfahrung mit klaren, umsetzbaren Methoden. Mich motiviert, wenn Einkäufer:innen spürbar wirksamer werden – sei es in Verhandlungen, im Einsatz von KI, in der Zusammenarbeit mit Fachbereichen oder beim Aufbau resilienter Lieferketten. Ich möchte meinen über 30 jährigen Erfahrungsschatz gepaart mit



Katja Tischer
Es macht mir große Freude Menschen bei Ihrer Entwicklung zu helfen. Mit meinem Kopf, Herz und Humor zu arbeiten. Den Menschen zu helfen ihre eigenen Potentiale zu erkennen und auszubauen.
Jeder wird dort abgeholt wo er/sie gerade steht. Und das immer wertschätzend und respektvoll. Ich arbeite sehr interaktiv in den Gruppen.
Die Teilnehmenden gehen fröhlich aus meinen Trainings mit einem vollen erweiterten „Werkzeugkoffer“, angefüllt mit fachlich zielführenden u. kommunikativen Werkzeugen.
Die Lernenden schätzen meine Fröhlichkeit und meine positive Lebenseinstellung. Denn ich liebe was ich tue und das selbstverständlich immer authentisch.

branchenübergreifendem Wissen und aktuellsten Trends immer mit Fokus auf messbaren Ergebnissen für meine Teilnehmer:innen und deren Unternehmen weitergeben.

Deine Vorteile im Überblick

Mit Zertifikat
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du ein anerkanntes Zertifikat, das deine neu erworbenen Kompetenzen belegt.

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

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Online

6 Trainingstage in 2 Modulen à 3 Tage.
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42828

Teilnahmegebühr

€ 3.790,- zzgl. MwSt.
€ 4.510,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42827
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 GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de