KI Line für strategische Einkäufer:innen

KI im Einkauf praktisch anwenden – Prompts, Methoden und dein persönliches Einkaufs-Playbook

Künstliche Intelligenz verändert den strategischen Einkauf nicht durch einzelne Tools, sondern durch bessere Vorbereitung, schnellere Analyse, strukturierte Entscheidungen und wiederholbare Arbeitsstandards. In dieser mehrmonatigen, live-unterstützten Lernreise entwickelst du als strategische:r Einkäufer:in oder Category Manager ein eigenes KI-gestütztes Einkaufs-Playbook. Du lernst anhand konkreter Einkaufssituationen, wie du KI sicher und wirksam einsetzt: für bessere RFQs, strukturierte Angebotsauswertungen, Lieferantenanalysen, Risikofrüherkennung, Spend-Auswertungen, Vertragsprüfungen und Verhandlungsvorbereitung. Im Mittelpunkt stehen keine Toolshows, sondern anwendbare Methoden, Prompts, Prüflogiken und Transferaufgaben für deinen Arbeitsalltag. Jedes Modul verbindet einen Praxis-Use-Case mit einem konkreten Ergebnisartefakt und klaren Sicherheitsleitplanken.

Modul 1:
Webinar

3 Stunden

Kick-off: KI im strategischen Einkauf
Inhalte:

- Grundlagen zu Large Language Models, Prompting, Deep Research und agentischen Ansätzen.
- Prozesslandkarte im Einkauf: Wo entsteht KI-Nutzen entlang Source-to-Contract?
- Rollenlogik Mensch/KI: Recherche, Strukturierung und Entwurf durch KI, Bewertung und Entscheidung durch den Einkauf.
- Sichere Nutzung, Datenschutz, Vertraulichkeit und KI-Kompetenz im Sinne aktueller regulatorischer Anforderungen.
- Persönlicher KI-Reifegrad und erste Anwendungsfelder.

Modul 2:
Lernimpulse

nach Bedarf

Erfahrungsaustausch
Mögliche Leitfragen:

- Welchen Use Case habe ich seit dem letzten Modul getestet?
- Was hat funktioniert, was nicht?
- Welche Daten oder Freigaben haben gefehlt?
- Welcher Prompt oder welches Playbook sollte verbessert werden?
- Was nehme ich als Standard in meinen Arbeitsalltag mit?

Modul 3:
Webinar

2,5 Stunden

Bedarf, RFQ und Angebotsauswertung mit KI
Inhalte:

- Bedarf und Spezifikation mit KI präzisieren.
- Lücken, Widersprüche und erwartbare Lieferantenrückfragen identifizieren.
- RFQ-Unterlagen auf Verständlichkeit, Vergleichbarkeit und Vollständigkeit prüfen.
- Bewertungsmatrix und Angebotsvergleich vorbereiten.
- Preisbestandteile, Lieferbedingungen, Incoterms, Zahlungsziele und Nebenbedingungen strukturieren.
- Risiken automatisierter Auswertung und notwendige menschliche Plausibilisierung.

Modul 4: Webinar

2,5 Stunden

Lieferantenanalyse und Risikomanagement mit KI
Inhalte:

- Lieferantenprofile und relevante Risikotreiber strukturieren.
- Finanzielle, geopolitische, operative und technologische Risiken erkennen.
- Naturereignisse, Branchenengpässe, Abhängigkeiten und Vorprodukt-Risiken einordnen.
- Deep Research und agentische Suche für Lieferanten- und Marktanalysen.
- BOM-/Should-Cost-Denken als Grundlage für Engpass- und Kostenrisiken.
- Quellenbewertung, Confidence Rating und Szenarienlogik.

Modul 5: Webinar

2,5 Stunden

Spend Analytics mit KI
Inhalte:

- Spend-Daten strukturieren und plausibilisieren.
- Warengruppen, Lieferanten, Budgets und Preisentwicklungen analysieren.
- Abweichungen, Ausreißer und Prüfpunkte erkennen.
- Management Summary für Einkauf, Warengruppenmanagement und CFO erstellen.
- Grenzen von KI bei Datenqualität, Formeln und ERP-Logik.

- Sinnvolle Kombination aus Excel, Reporting und KI-Auswertung.

Modul 6:
Webinar

2,5 Stunden

Vertragsanalyse mit KI
Inhalte:

- Verträge, Nachträge und Rahmenbedingungen strukturiert auslesen.
- Laufzeiten, Kündigungsfristen, Preisanpassungen, Pflichten, SLAs und Zahlungsbedingungen erkennen.
- Inkonsistenzen und Abweichungen von Standards sichtbar machen.
- Kaufmännische Risiken und offene Prüfpunkte formulieren.
- Übergabe an Legal oder Fachabteilung vorbereiten.
- Klare Grenze: KI als Strukturierungs- und Prüfhilfe, nicht als juristische Entscheidung.

Modul 7:
Webinar

2,5 Stunden

Verhandlungsunterstützung durch KI
Inhalte:

- Marktbild, Lieferantenposition und Kostenhebel vorbereiten.
- Porter's Five Forces, BATNA, ZOPA, Einwandbehandlung und Argumentationslogik.
- Cost Breakdown und Should-Cost-Überlegungen für Verhandlungssituationen.
- Gesprächsleitfaden und interne Verhandlungsstoryline erstellen.
- Verhandlungsergebnisse per Diktat strukturiert nachbereiten.
- Follow-up-Mail so formulieren, dass Position, Zusagen und nächste Schritte sauber festgehalten werden.
- Live-Verhandlungsassistenz nur als Governance-geprüfter Ausblick.

Modul 8:
Webinar

2,5 Stunden

Agentische KI und nächste Entwicklungsstufe

Inhalte:

- Was agentische KI im Einkauf künftig leisten kann.
- Recherche-Agenten, Lieferantenmonitoring, Angebotsvergleich, Vertragsassistenten.
- Codex/CoWork und KI-gestützte Automatisierung als Perspektive.
- Datenzugriff, RAG, Schnittstellen und Toolsteuerung verständlich einordnen.
- Nutzen-/Risiko-Check für erste Automatisierungsideen.

Modul 9:
Webinar

3 Stunden

Check-out: Transfer und Change im Einkauf
Inhalte:

- Persönliches KI-Playbook finalisieren.
- Geeigneten Pilotprozess für das eigene Team auswählen.
- KI-Taskforce oder interne Vorreiter identifizieren.
- Team-Leitsätze für sichere KI-Nutzung entwickeln.
- Governance, Freigaben und menschliche Prüfpunkte definieren.
- 30-Tage-Plan für die Umsetzung im eigenen Einkaufsbereich.

Inhalte

Kick-off: KI im strategischen Einkauf (3 Stunden)

Ziel ist ein gemeinsames Verständnis davon, was KI im Einkauf heute leisten kann, wo die Grenzen liegen und wie Mensch und KI sinnvoll zusammenarbeiten.

Ergebnis: persönlicher KI-Fahrplan für den eigenen Einkaufsalltag

Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Erfahrungsaustausch und Lerngruppen

Zwischen den Fachmodulen sollten Transferimpulse oder Lerngruppen eingeplant werden. Hier reflektierst du welche Prompts funktioniert haben, wo KI-Ergebnisse problematisch waren und welche Use Cases im eigenen Unternehmen realistisch sind.

Modul 1: Bedarf, RFQ und Angebotsauswertung mit KI (2,5 Stunden)

Dieses Modul ersetzt den ursprünglichen Gedanken „Ausschreibung mit KI“ durch eine praxistauglichere und sicherere Logik: KI unterstützt die Bedarfsschärfung, RFQ-Qualität und Angebotsauswertung, die Entscheidung bleibt beim Einkauf.

Ergebnis: RFQ-Readiness-Check und Angebotsauswertungsraster

Modul 2: Lieferantenanalyse und Risikomanagement mit KI (2,5 Stunden)

Du lernst, Lieferanten strukturiert zu analysieren und Risikosignale besser einzuordnen, ohne KI-Ergebnisse unkritisch zu übernehmen.

Ergebnis: Supplier Risk Brief mit Quellen- und Confidence-Logik

Modul 3: Spend Analytics mit KI (2,5 Stunden)

Im Fokus steht, wie KI aus Excel-, ERP- oder Reportingdaten bessere Einkaufsfragen, Auffälligkeiten und Management-Insights ableiten kann.

Ergebnis: Spend Management Summary mit Prüf- und Handlungspunkten

Modul 4: Vertragsanalyse mit KI (2,5 Stunden)

Dieses Modul fokussiert auf kaufmännische Vertragsprüfung, nicht auf Rechtsberatung.

Ergebnis: Contract Risk Sheet für kaufmännische Vertragsprüfung

Modul 5: Verhandlungsunterstützung durch KI (2,5 Stunden)

Du lernst, KI für die Vorbereitung, Strukturierung und Nachbereitung von Verhandlungen einzusetzen.

Ergebnis: Negotiation Prep Canvas inklusive Nachbereitungsstruktur

Modul 6: Agentische KI und nächste Entwicklungsstufe (2,5 Stunden)

Dieses Modul eignet sich als optionaler Ausblick, nicht als technischer Kern der Reihe.

Ergebnis: Automatisierungsidee mit Nutzen-/Risiko-Check

Check-out: Transfer und Change im Einkauf (3 Stunden)

Zum Abschluss geht es darum, die Lernreise in den eigenen Arbeitsalltag und ins Team zu übertragen.

Ergebnis: Team-Transferplan und persönliches KI-Einkaufs-Playbook

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du als Teilnehmer:in:

- verstehst, wo KI im strategischen Einkauf realistisch Mehrwert schafft und wo deine menschliche Prüfung zwingend bleibt,
- entwickelst wiederverwendbare Prompts, Playbooks und Prüfraster für deine zentralen Einkaufsaufgaben,

- verbesserst die Qualität deiner RFQs, Angebotsvergleiche, Lieferantenanalysen, Vertragsprüfungen und Verhandlungsvorbereitungen,
- lernst, sensible Einkaufsdaten, Vertragsdaten und Verhandlungsinformationen sicherer einzuordnen,
- überträgst die Inhalte über kleine Praxisaufgaben und Erfahrungsaustausch in deinen eigenen Arbeitsalltag,
- verlässt die Reihe mit einem persönlichen KI-Einkaufs-Playbook und einem konkreten Transferplan für dein eigenes Team.

Methoden

Jedes Modul folgt derselben Logik:
- Praxis-Use-Case aus dem Einkauf
- Live-Demonstration und Übung
- Ergebnisartefakt für den eigenen Arbeitsalltag
- Sicherheitsleitplanke: Welche Daten dürfen in KI, wo ist Prüfung zwingend?
- Transferaufgabe bis zum nächsten Termin

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. ChatGPT, Gemini, HeyGen, Perplexity etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

Die Lernreise richtet sich primär an strategische Einkäufer:innen, Lead Buyer und Category Manager mit erster KI-Erfahrung. Sie ist ebenfalls relevant für Einkaufsleiter:innen, die KI im Team strukturiert nutzbar machen möchten.

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

haufe akademie

Buchungsnummer
42922

Referent:in



Marius Hoppensack
Für mich geht es darum, in die Anwendung zu kommen, Herausforderungen zu sehen und Lösungen zu entwickeln mit den Möglichkeiten, die uns die künstliche Intelligenz und grundsätzlich die algorithmische Optimierung, sowie einfache Softwareentwicklung bietet. KI kann leicht sein und Spaß machen, was wichtig für ein erfolgreiches Change Management und die Weiterentwicklung von Organisationen ist.

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.

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

21 Stunden

Termine

15.07.2027-30.03.2028

Webinar
15.07.2027
Live-Online
Donnerstag, 15.07.2027
09:00 Uhr - 12:00 Uhr

Webinar
02.09.2027
Live-Online
Donnerstag, 02.09.2027
10:00 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
07.10.2027

Live-Online
Donnerstag, 07.10.2027
10:00 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
11.11.2027
Live-Online
Donnerstag, 11.11.2027
10:00 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
16.12.2027
Live-Online
Donnerstag, 16.12.2027
10:00 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
20.01.2028
Live-Online
Donnerstag, 20.01.2028
10:00 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
24.02.2028
Live-Online
Donnerstag, 24.02.2028
10:00 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
30.03.2028
Live-Online
Donnerstag, 30.03.2028
09:00 Uhr - 12:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42922

Teilnahmegebühr

€ 1.990,- zzgl. MwSt.
€ 2.368,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42922
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
42922

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