

KURSKATALOG

2025/2026

DEIN SCHLÜSSEL ZUR EINKAUFS-EXZELLENZ

Willkommen in der PEXXA Academy!

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,
herzlich willkommen!

Mit diesem Kurskatalog möchten wir dir einen umfassenden Überblick über deine Lernreise bei der PEXXA Academy geben. Du hast dich entschieden, deine Karriere im Einkauf auf das nächste Level zu heben – und wir freuen uns, dich dabei zu begleiten.

Hier erwarten dich praxisnahe Lerninhalte, die von erfahrenen Experten aus der Einkaufswelt entwickelt wurden, ergänzt durch Praxisinhalte und interaktive Module. Unser Ziel ist es, dir nicht nur Wissen zu vermitteln, sondern dich auch dabei zu unterstützen, dieses direkt in deinem beruflichen Alltag anzuwenden.

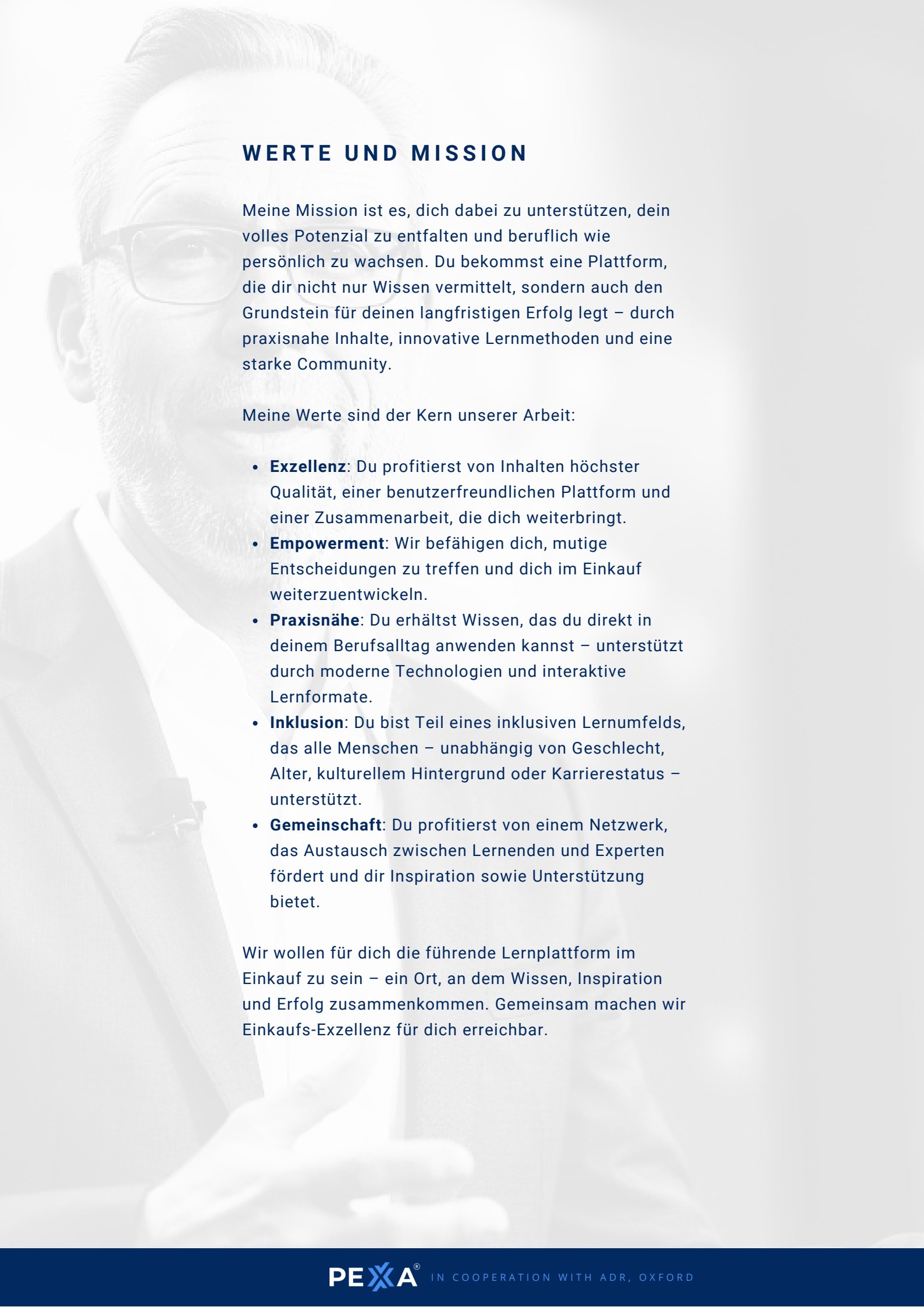
Darüber hinaus hast du Zugang zu unserem Campus mit wertvollen Zusatzangeboten wie individuellem Coaching, inspirierendem Mentoring mit Einkaufsexperten und unterschiedlichen Einkaufsdisziplinen sowie einem lebendigen Austausch in unserer Community. Gemeinsam schaffen wir eine Plattform, die Lernen spannend, interaktiv und vor allem wirkungsvoll macht.

Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg auf deiner Reise durch die PEXXA Academy!

Herzliche Grüße,
Michael Neumann
Gründer und Inhaber der
PEXXA Procurement Excellence Academy



*„Ich habe PEXXA gegründet, um
meine 35-jährige Erfahrung im
Einkauf mit dir zu teilen und dich
beruflich sowie persönlich
voranzubringen.“*



WERTE UND MISSION

Meine Mission ist es, dich dabei zu unterstützen, dein volles Potenzial zu entfalten und beruflich wie persönlich zu wachsen. Du bekommst eine Plattform, die dir nicht nur Wissen vermittelt, sondern auch den Grundstein für deinen langfristigen Erfolg legt – durch praxisnahe Inhalte, innovative Lernmethoden und eine starke Community.

Meine Werte sind der Kern unserer Arbeit:

- **Exzellenz:** Du profitierst von Inhalten höchster Qualität, einer benutzerfreundlichen Plattform und einer Zusammenarbeit, die dich weiterbringt.
- **Empowerment:** Wir befähigen dich, mutige Entscheidungen zu treffen und dich im Einkauf weiterzuentwickeln.
- **Praxisnähe:** Du erhältst Wissen, das du direkt in deinem Berufsalltag anwenden kannst – unterstützt durch moderne Technologien und interaktive Lernformate.
- **Inklusion:** Du bist Teil eines inklusiven Lernumfelds, das alle Menschen – unabhängig von Geschlecht, Alter, kulturellem Hintergrund oder Karrierestatus – unterstützt.
- **Gemeinschaft:** Du profitierst von einem Netzwerk, das Austausch zwischen Lernenden und Experten fördert und dir Inspiration sowie Unterstützung bietet.

Wir wollen für dich die führende Lernplattform im Einkauf zu sein – ein Ort, an dem Wissen, Inspiration und Erfolg zusammenkommen. Gemeinsam machen wir Einkaufs-Exzellenz für dich erreichbar.

KURSÜBERSICHT 2025/2026

Umfangreiche Lerninhalte, strukturiert in **sieben** zentrale Einkaufs-Kompetenzbereiche. Mit insgesamt **163 Kursen**, über **58 Stunden eLearning** und praxisorientierten **Arbeitsblättern** erhältst du alles, was du brauchst, um deine Fähigkeiten im Einkauf gezielt auszubauen. **Kontroll- und Übungspunkte** sorgen dafür, dass du deinen Fortschritt jederzeit überprüfen kannst – für einen effektiven und langfristigen Lernerfolg.

Deinen Lernerfolg bestätigen wir dir mit unseren anerkannten Abschlusszertifikaten. Nutze diese für deinen nächsten Karriereschritt!



1 Verhandlungstechniken für Einkäufer

Einkaufsverhandlungen professionell vorbereiten, durchführen und erfolgreich abschliessen in 12 Kursen mit 41 Lektionen und 14:20 Stunden Lernvideos

2 Strategischer Beschaffungsprozess

Entwicklung von fundierten Strukturen, um Beschaffungsstrategien für deine Warengruppen professionell zu planen und effektiv zu steuern in 13 Kursen mit 49 Lektionen und 15:15 Stunden Lernvideos

3 Werkzeuge für den strategischen Einkauf

Bewährte, robuste Instrumente und Techniken, um Kostenvorteile sowie Wertschöpfung für dein Unternehmen zu erzielen und Risiken zu minimieren in 11 Kursen mit 14 Lektionen und 5:20 Stunden Lernvideos

4 Vertragsmanagement und rechtliche Fragestellungen

Fundiertes Verständnis des Vertragsmanagements um Risiken zu minimieren und die Leistung deiner Lieferanten effizient zu steuern in 3 Kursen mit 14 Lektionen und 4:25 Stunden Lernvideos

5 Preis-, Kosten-, Wertanalyse

Anwendung von Techniken und Werkzeugen um die Preise und Kosten von Lieferanten sowohl taktisch als auch strategisch zu analysieren und zu hinterfragen in 13 Kursen mit 26 Lektionen und 8:45 Stunden Lernvideos

6 Lieferanten-Finanzanalyse

Bewertung der finanziellen Gesundheit aktueller und potenzieller Lieferanten für eine solide Vergabeentscheidung und den besten Gegenwert bei minimalem Ausfallrisiko in 2 Kursen mit 9 Lektionen und 2:50 Stunden Lernvideos

7 Lieferanten-Management

Aufbau und Anwendung eines effizienten und stringenten Lieferantenmanagement-Prozesses für Transparenz und reproduzierbare Bewertungskriterien über den gesamten Lieferanten-Lifecycle in 4 Kursen mit 10 Lektionen und 3:30 Stunden Lernvideos

1

VERHANDLUNGSTECHNIKEN FÜR EINKÄUFER

Verhandeln gehört zu den zentralen Aufgaben, die Beschaffungsprofis nahezu täglich meistern müssen, und ist daher eine unverzichtbare Kernkompetenz im Einkauf.

In diesem Modul erfährst du Schritt für Schritt, wie du Verhandlungen im Einkauf professionell vorbereitest, sicher durchführst und mit Erfolg abschließt.

SCHLÜSSELFRAGEN, DIE DAS MODUL BEANTWORTET

- Wie bereite ich Verhandlungen im Einkauf professionell vor?
- Welche Strategien und Techniken nutze ich, um Verhandlungen erfolgreich zu führen?
- Wie setze ich Kommunikations- und Argumentationstechniken gezielt ein?
- Wie handle ich in schwierigen Verhandlungssituationen und Konflikten?
- Welche Schritte führen zu einem erfolgreichen Abschluss von Verhandlungen und wie halte ich die Ergebnisse nach?

DEINE KOMPETENZEN NACH ABSCHLUSS DES MODULS

- Verhandlungen professionell und systematisch vorbereiten und durchführen
- Effektive Verhandlungsstrategien und -techniken anwenden
- Kommunikations- und Argumentationstechniken gezielt einsetzen
- Herausfordernde Verhandlungssituationen souverän meistern
- Verhandlungen erfolgreich abschließen und optimale Ergebnisse erzielen
- Verhandlungsergebnisse sicher und pointiert an das Management berichten

DAS MODUL UMFASST

- 12 aufeinander aufbauende Kurse
- 41 Lektionen
- 14:20 Stunden animierte Lernvideos
- Umfangreiches Arbeitsmaterial für das Lernen zu Hause

DEIN ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Lernkontrollen kannst du dir dein Zertifikat herunterladen und ausdrucken. Nutze es in deinem Unternehmen oder deiner nächsten Bewerbung, um deine Kompetenz zu zeigen.

2

STRATEGISCHER BESCHAFFUNGSPROZESS

Die strategische Beschaffung ist essenzielles Handwerkszeug für jeden Einkäufer.

In diesem Modul lernst du, wie du eine klare und fundierte Struktur entwickelst, um Beschaffungsstrategien für deine Warengruppen professionell zu planen, effektiv zu steuern und gezielt an den langfristigen Geschäftsanforderungen des Unternehmens auszurichten.

SCHLÜSSELFRAGEN, DIE DAS MODUL BEANTWORTET

- Wie entwickle ich professionelle Beschaffungsstrategien für meine Warengruppen?
- Welche Struktur hilft mir, den strategischen Beschaffungsprozess effektiv zu steuern?
- Wie richte ich Strategien an langfristigen Geschäftsanforderungen aus?
- Welche Werkzeuge unterstützen eine effiziente Umsetzung?
- Wie messe und optimiere ich den Erfolg der Beschaffung?

DEINE KOMPETENZEN NACH ABSCHLUSS DES MODULS

- Strategische Beschaffungsstrategien fundiert planen und entwickeln
- Den Beschaffungsprozess effektiv steuern und nachhaltig optimieren
- Beschaffungsziele mit den Unternehmensanforderungen in Einklang bringen
- Bewährte Werkzeuge und Techniken gezielt im Beschaffungsprozess einzusetzen
- Den Erfolg der Beschaffungsstrategie zu messen und kontinuierlich zu verbessern

DAS MODUL UMFASST

- 13 aufeinander aufbauende Kurse
- 49 Lektionen
- 15:15 Stunden animierte Lernvideos
- Umfangreiches Arbeitsmaterial für das Lernen zu Hause

DEIN ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Lernkontrollen kannst du dir dein Zertifikat herunterladen und ausdrucken. Nutze es in deinem Unternehmen oder deiner nächsten Bewerbung, um deine Kompetenz zu zeigen.

3

WERKZEUGE FÜR DEN STRATEGISCHEN EINKAUF

Unser Werkzeugkasten für die strategische Beschaffung stellt dir eine Vielzahl bewährter Instrumente und Techniken zur Verfügung.

Diese kannst du gezielt im strategischen Beschaffungsprozess einsetzen, um Kostenvorteile zu realisieren, die Wertschöpfung deines Unternehmens zu steigern und potenzielle Risiken effektiv zu minimieren.

SCHLÜSSELFRAGEN, DIE DAS MODUL BEANTWORTET

- Welche Werkzeuge helfen dir, den strategischen Einkauf effizienter zu gestalten?
- Wie kannst du Beschaffungskosten senken und die Wertschöpfung steigern?
- Was sind die größten Risiken und wie minimierst du diese?
- Wann setzt du die Instrumente gezielt ein, um den besten Nutzen zu erzielen?
- Wie integrierst du die Werkzeuge in deine tägliche Arbeit?

DEINE KOMPETENZEN NACH ABSCHLUSS DES MODULS

- Bewährte Werkzeuge für den strategischen Einkauf gezielt zur Optimierung einsetzen
- Kostenvorteile sicher zu realisieren, Wertschöpfung aktiv zu steigern und wirtschaftlicher zu handeln
- Strategische Risiken frühzeitig zu erkennen und wirksam zu minimieren.
- Die richtigen Werkzeuge im passenden Kontext anzuwenden
- Den strategischen Beschaffungsprozess nachhaltig zu optimieren

DAS MODUL UMFASST

- 11 aufeinander aufbauende Kurse
- 14 Lektionen
- 5:20 Stunden animierte Lernvideos
- Umfangreiches Arbeitsmaterial für das Lernen zu Hause

DEIN ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Lernkontrollen kannst du dir dein Zertifikat herunterladen und ausdrucken. Nutze es in deinem Unternehmen oder deiner nächsten Bewerbung, um deine Kompetenz zu zeigen.

4

VERTRAGSMANAGEMENT UND RECHTLICHE FRAGESTELLUNGEN

Ein Vertrag ist eine formelle und rechtlich bindende Vereinbarung zwischen einer einkaufenden Partei und einem Lieferanten.

Für Beschaffungsexperten ist ein fundiertes Verständnis des Vertragsmanagements unerlässlich, um Rechtsstreitigkeiten und Risiken zu minimieren sowie die Leistung der Lieferanten effizient zu steuern.

SCHLÜSSELFRAGEN, DIE DAS MODUL BEANTWORTET

- Warum sind Verträge für den Einkauf essenziell und welche Rolle spielt Vertragsmanagement?
- Wie erstelle ich rechtssichere und praxisgerechte Verträge?
- Welche Vertragsarten, -klauseln und -modelle sind für Einkäufer besonders relevant?
- Welche Strategien helfen mir, Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden?
- Wie nutze ich Kennzahlen für eine effektive Messung der Lieferantenleistung?

DEINE KOMPETENZEN NACH ABSCHLUSS DES MODULS

- Sichere Anwendung relevanter Vertragsarten und -klauseln
- Rechtssichere und strategisch vorteilhafte Verträge gestalten
- Strukturierte und effiziente Verwaltung des gesamten Vertragslebenszyklus
- Identifikation und Minimierung vertraglicher Risiken im Einkaufsprozess
- Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- Messung und Steuerung der Lieferantenleistung mit KPIs

DAS MODUL UMFASST

- 3 aufeinander aufbauende Kurse
- 14 Lektionen
- 4:25 Stunden animierte Lernvideos
- Umfangreiches Arbeitsmaterial für das Lernen zu Hause

DEIN ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Lernkontrollen kannst du dir dein Zertifikat herunterladen und ausdrucken. Nutze es in deinem Unternehmen oder deiner nächsten Bewerbung, um deine Kompetenz zu zeigen.

5

PREIS-, KOSTEN,- UND WERTANALYSE

Das Toolkit für die Preis-, Kosten- und Wertanalyse bietet Beschaffungsexperten wertvolle Werkzeuge, um die Preise und Kosten von Lieferanten sowohl taktisch als auch strategisch zu analysieren und zu hinterfragen.

Durch eine konsequente Anwendung wird sichergestellt, dass Lieferanten den bestmöglichen Gegenwert zu den geringstmöglichen Kosten liefern.

SCHLÜSSELFRAGEN, DIE DAS MODUL BEANTWORTET

- Wie analysiere und optimiere ich Preise und Kosten systematisch?
- Welche Methoden helfen mir, Soll- und Ist-Kosten fundiert zu bewerten?
- Wie erkenne und realisiere ich gezielt Einsparpotenziale?
- Welche Tools und Modelle unterstützen eine effektive Wertanalyse?
- Wie stelle ich sicher, den besten Gegenwert bei optimalen Kosten von meinen Lieferanten zu erhalten?

DEINE KOMPETENZEN NACH ABSCHLUSS DES MODULS

- Preise und Kosten von Lieferanten systematisch analysieren und hinterfragen
- Einsparpotenziale gezielt identifizieren und wirtschaftlich nutzen
- Fundierte Kostenbewertungen anhand bewährter Methoden durchführen
- Tools und Modelle der Wertanalyse effizient einsetzen
- Den besten Gegenwert bei optimalen Kosten sicherstellen

DAS MODUL UMFASST

- 13 aufeinander aufbauende Kurse
- 26 Lektionen
- 8:45 Stunden animierte Lernvideos
- Umfangreiches Arbeitsmaterial für das Lernen zu Hause

DEIN ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Lernkontrollen kannst du dir dein Zertifikat herunterladen und ausdrucken. Nutze es in deinem Unternehmen oder deiner nächsten Bewerbung, um deine Kompetenz zu zeigen.

6

LIEFERANTEN- FINANZANALYSE

Die Finanzanalyse ermöglicht es, die finanzielle Gesundheit aktueller und potenzieller Lieferanten umfassend zu bewerten.

So erhältst du eine solide Entscheidungsgrundlage, um Verträge an Lieferanten zu vergeben, die den besten Gegenwert bieten und gleichzeitig ein minimales Ausfallrisiko aufweisen.

SCHLÜSSELFRAGEN, DIE DAS MODUL BEANTWORTET

- Wie bewerte ich die finanzielle Stabilität von Lieferanten fundiert und zuverlässig?
- Welche Finanzkennzahlen helfen mir, Risiken frühzeitig zu erkennen?
- Wie stelle ich sicher, dass meine Lieferantenauswahl auf soliden Finanzdaten basiert?
- Welche Methoden sind für eine Finanzanalyse am besten geeignet?
- Wie kann ich Lieferantenausfälle durch präventive Maßnahmen minimieren?

DEINE KOMPETENZEN NACH ABSCHLUSS DES MODULS

- Die finanzielle Stabilität aktueller und potenzieller Lieferanten fundiert bewerten
- Wichtige Finanzkennzahlen gezielt zur Risikoerkennung und -bewertung nutzen
- Fundierte und sichere Entscheidungen bei der Lieferantenauswahl treffen
- Effektive Methoden zur Finanzanalyse anwenden und interpretieren
- Risiken frühzeitig erkennen und präventive Maßnahmen gegen Lieferantenausfälle ergreifen

DAS MODUL UMFASST

- 2 aufeinander aufbauende Kurse
- 9 Lektionen
- 2:50 Stunden animierte Lernvideos
- Umfangreiches Arbeitsmaterial für das Lernen zu Hause

DEIN ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Lernkontrollen kannst du dir dein Zertifikat herunterladen und ausdrucken. Nutze es in deinem Unternehmen oder deiner nächsten Bewerbung, um deine Kompetenz zu zeigen.

7

LIEFERANTEN- MANAGEMENT

Ein effizienter und stringenter Lieferantenmanagement-Prozess sorgt für Transparenz und klare, reproduzierbare Bewertungskriterien.

Vom Start des strategischen Beschaffungsprozesses bis hin zum Vertragsabschluss ist es entscheidend, dass Beschaffungsexperten diesen zentralen Bestandteil des Supplier Relationship Managements (SRM) konsequent anwenden.

SCHLÜSSELFRAGEN, DIE DAS MODUL BEANTWORTET

- Wie baue ich einen effizienten Lieferantenmanagement-Prozess auf?
- Welche Kriterien und Kennzahlen unterstützen die Lieferantenbewertung?
- Wie optimiere ich die Zusammenarbeit mit Lieferanten langfristig?
- Wie schaffe ich Transparenz im Lieferantenmanagement-Prozess?
- Wie integriere ich den Prozess ins strategische Beschaffungsmanagement?

DEINE KOMPETENZEN NACH ABSCHLUSS DES MODULS

- Einen strukturierten Lieferantenmanagement-Prozess entwickeln und umsetzen
- Lieferanten objektiv anhand von Kriterien und Kennzahlen bewerten
- Die Zusammenarbeit mit Lieferanten gezielt optimieren
- Transparenz und Steuerbarkeit im Management sicherstellen
- Den Prozess ins strategische Beschaffungsmanagement einbinden

DAS MODUL UMFASST

- 4 aufeinander aufbauende Kurse
- 10 Lektionen
- 3:30 Stunden animierte Lernvideos
- Umfangreiches Arbeitsmaterial für das Lernen zu Hause

DEIN ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Lernkontrollen kannst du dir dein Zertifikat herunterladen und ausdrucken. Nutze es in deinem Unternehmen oder deiner nächsten Bewerbung, um deine Kompetenz zu zeigen.

KURSÜBERSICHT 2025/2026

	MODUL	Lektionen	Kurse	eLearning (h:min)	Arbeits- blätter	Kontroll- punkte	Übungs- punkte
1	Verhandlungstechniken für Einkäufer	12	41	14:20	21	44	3
2	Strategischer Beschaffungsprozess	13	49	15:15	42	51	2
3	Werkzeuge für den strategischen Einkauf	11	14	05:20	30	40	10
4	Recht und Vertragswesen	3	14	04:25	21	4	9
5	Preis-, Kosten- & Wertanalyse	13	26	08:45	39	43	9
6	Lieferanten-Finanzanalyse	2	9	02:50	15	10	8
7	Lieferanten-Management	4	10	03:30	4	13	1
	GESAMT	58	163	54:25	172	205	42

Unsere detaillierte Kursübersicht gibt dir einen klaren Überblick über die sieben wichtigsten Einkaufs-Kompetenzbereiche. Mit **163 Kursen**, mehr als **54 Stunden eLearning** und 172 praxisnahen Arbeitsblättern bekommst du genau das Wissen und die Tools an die Hand, die du brauchst, um deine Fähigkeiten im Einkauf gezielt zu verbessern.

Dabei kannst du mit 205 Kontrollpunkten jederzeit überprüfen, wie weit du schon gekommen bist. Die 42 Übungspunkte unterstützen dich dabei, das Gelernte zu vertiefen und anzuwenden – für einen Lernerfolg, der nicht nur nachhaltig ist, sondern auch wirklich messbar.

Mehr als nur Lernen – Wachstum, das bleibt

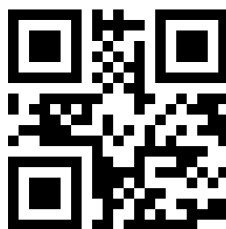
Mit deinem Zugang zur PEXXA Procurement Excellence Academy stehen dir nicht nur umfassende Lerninhalte zur Verfügung, sondern auch vielfältige Möglichkeiten, dein Wissen zu vertiefen und persönlich zu wachsen.

Nutze die Chance:

- **Individuelles Coaching:** Gemeinsam an konkreten Herausforderungen arbeiten und praktische Lösungen entwickeln.
- **Mentoring durch Experten:** Von der Erfahrung erfahrener Profis profitieren und neue Perspektiven gewinnen.
- **Virtueller Austausch:** Vernetze dich mit anderen Teilnehmer:innen, teile Erfahrungen und erweitere dein Wissen in der Community.

Dein Weg zur Einkaufs-Exzellenz ist einzigartig, wir begleiten dich dabei.

www.pexxa.de



PROCUREMENT EXCELLENCE ACADEMY