



PROCUREMENT EXCELLENCE ACADEMY

Modul- und Preisübersicht **2026**

DEIN SCHLÜSSEL ZUR EINKAUFS-EXZELLENZ

Das vollständige Einkaufshandwerk in sieben Kompetenzfeldern, dazu die KI-Kompetenz, die heute den Unterschied macht.

7 Module · 58 Kurse · 163 Lektionen · mit KI-Layer

In Kooperation mit ADR, Oxford

Auf einen Blick

Was du lernst

- 1 Das vollständige Einkaufshandwerk**
Sieben Kompetenzfelder, 58 Kurse, 163 Lektionen, über 54 Stunden Lernvideos und 172 Arbeitsblätter. Von der ersten Verhandlung bis zur Lieferantenstrategie.
- 2 Der Lernkompass sagt dir, wo du anfängst**
Eine kurze Standortbestimmung ordnet dich ein und nennt die Schwerpunkte, die dich zuerst weiterbringen.
- 3 Ein Weg, der zu deiner Situation passt**
Ob Einstieg, operatives Tagesgeschäft, erster Schritt ins Strategische oder Verantwortung für eine Warengruppe.
- 4 KI im Einkauf, nicht KI im Allgemeinen**
Datenkompetenz und Prompting am konkreten Einkaufsfall, dazu Anwendungsfälle, die du am selben Tag ausprobieren kannst.
- 5 Sophia, deine KI-Tutorin**
Früher hat man den erfahrenen Kollegen gefragt. Sophia ist rund um die Uhr da, auch abends und am Wochenende.

Was es dir bringt

- 6 Du gehst sicherer in Verhandlungen**
Vorbereitet, mit Alternativen, und du erkennst die Taktiken der Gegenseite, bevor sie wirken.
- 7 Du durchdringst Zahlen, statt sie hinzunehmen**
Preise, Kostenstrukturen und Angebote hinterfragst du fundiert.
- 8 Du dirigierst die Werkzeuge, statt sie zu bedienen**
Wer Künstliche Intelligenz im Einkauf mit Urteilskraft einsetzt, wird gebraucht. Wer nur Knöpfe drückt, wird ersetzbar.
- 9 Du kannst belegen, was du kannst**
Personalisierte Zertifikate je Modul, für das Mitarbeitergespräch, die Bewerbung oder den Schritt ins Strategische.

Wie es abläuft

- 10 30 bis 40 Minuten am Tag genügen**
Eine Lektion dauert 15 bis 20 Minuten und passt zwischen zwei Termine.
- 11 Kein Vorwissen nötig**
Jede Lektion ist gekennzeichnet mit Grundlagen, Mittelstufe oder Fortgeschritten. Du steigst dort ein, wo du stehst.
- 12 Erst ausprobieren, dann entscheiden**
Fünf Tage Demo kostenlos. Keine automatische Verlängerung, keine versteckten Kosten.

Entwickelt von Praktikern aus direkten und indirekten Warengruppen, aus operativem und strategischem Einkauf, aus der Beratung, aus Mittelstand und Großunternehmen. Mehrere tausend Einkäuferinnen und Einkäufer haben damit bereits gelernt.

Willkommen in der PEXXA Academy!

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

schön, dass du dir das Einkaufshandwerk vornimmst. Dieser Katalog gibt dir den vollständigen Überblick über deine Lernreise bei der PEXXA Academy: sieben Kompetenzfelder, 58 Kurse, 163 Lektionen. Alles, was das Einkaufshandwerk ausmacht, von der ersten Verhandlung bis zur Lieferantenstrategie.

Ich habe in 35 Jahren Einkauf eines immer wieder gesehen: Dieses Handwerk lernt man nicht aus Büchern, sondern indem jemand es einem zeigt. Früher gab es dafür Zeit. Erfahrene Kolleginnen und Kollegen nahmen einen mit in die Verhandlung, man hörte zu, machte Fehler und lernte daraus. Diese Lernphase neben dem Tagesgeschäft gibt es heute so kaum noch.

Genau diese Lücke schließt PEXXA. Die Inhalte stammen aus der Praxis, entwickelt von Einkaufsprofis und didaktisch so aufbereitet, dass sie neben dem Tagesgeschäft funktionieren. Eine Lektion dauert 15 bis 20 Minuten, mit 30 bis 40 Minuten am Tag kommst du deiner Einkaufs-Exzellenz Schritt für Schritt näher. Arbeitsblätter, Kontrollpunkte und Übungen sorgen dafür, dass aus Wissen Können wird.

Ich wünsche dir viel Freude auf deinem Weg und freue mich, dich dabei zu begleiten.



Michael Neumann

Gründer der PEXXA
Procurement Excellence Academy

**Virtueller Austausch mit
mir, 20 Minuten**

zeeg.me/michaelneumann1/20

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. Nicht als Sammlung einzelner Kurse, sondern als Weg, der dich Schritt für Schritt sicherer macht in dem, was du tust.

Denn dieses Berufsbild ist gerade in Bewegung. Routine wandert in Systeme ab, eine ganze Generation erfahrener Einkäufer geht in den Ruhestand und nimmt ihr Wissen mit. Was bleibt, ist die anspruchsvollere Arbeit: verhandeln, Kosten durchdringen, Lieferanten führen, Künstliche Intelligenz mit Urteilkraft einsetzen. Wer das beherrscht, wird gebraucht.

Dafür habe ich PEXXA gebaut und entwickle es ständig weiter. Eine Plattform, die dir nicht nur Wissen vermittelt, sondern den Grundstein für deinen langfristigen Erfolg legt, durch praxisnahe Inhalte, moderne Lernformate und eine Gemeinschaft, die dich trägt.

Meine Werte

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 unterstützt, unabhängig von Geschlecht, Alter, kulturellem Hintergrund oder Karrierestatus.

Gemeinschaft Du profitierst von einem Netzwerk, das Austausch zwischen Lernenden und Experten fördert und dir Inspiration sowie Unterstützung bietet.

Das erwartet dich

7

MODULE

58

KURSE

163

LEKTIONEN

54

STUNDEN E-LEARNING

172

ARBEITSBLÄTTER

Warum gerade jetzt

Drei Entwicklungen sortieren gerade neu, wer im Einkauf gebraucht wird. Für dich ist das vor allem eines: eine Gelegenheit, die es so lange nicht mehr gegeben hat.

96 %

Können wird gesucht

der CPOs sehen bei ihren Teams Weiterbildungsbedarf, vor allem bei digitalen Kompetenzen. Wer diese Lücke füllt, wird gebraucht.

Deloitte CPO Survey 2025

60–70 %

Die Routine verschwindet

der transaktionalen Tätigkeiten werden in drei bis fünf Jahren automatisiert. Was bleibt, ist die anspruchsvollere und besser bezahlte Arbeit.

Deloitte CPO Survey 2025

Wechsel

Positionen werden frei

Eine ganze Generation erfahrener Einkäufer geht in den Ruhestand. Wer das Handwerk beherrscht, rückt nach.

Demografie und Fachkräftemangel

Früher hat man dieses Handwerk nebenbei gelernt: mit in die Verhandlung gehen, zuhören, Fehler machen, besser werden. Diese Zeit gibt es im Tagesgeschäft kaum noch. Was du können willst, musst du dir heute selbst holen.

Was das für dich bedeutet

Der Vorsprung entsteht jetzt, nicht später Die Rollen, die in den nächsten Jahren besetzt werden, verlangen strategische Arbeit und den souveränen Umgang mit KI. Wer erst anfängt, wenn die Stelle ausgeschrieben ist, bewirbt sich gegen jemanden, der zwei Jahre früher begonnen hat.

Handwerk und KI gehören zusammen KI allein macht dich schnell, aber nicht überzeugend. Das Handwerk allein macht dich überzeugend, aber langsam. Erst beides zusammen macht den Unterschied im Verhandlungsraum.

Wer das Einkaufshandwerk beherrscht und KI mit Urteilskraft einsetzt, wird in den nächsten Jahren gebraucht wie selten zuvor.

Was du davon hast

Nicht Kurse, sondern das, was du danach kannst. Und was es dir im Arbeitsalltag bringt.

Sicherer in der Verhandlung

Du gehst vorbereitet in Gespräche, kennst deine Alternativen und lässt dich von Taktiken nicht mehr überraschen.

Zahlen, die du durchdringst

Preise, Kostenstrukturen und Angebote hinterfragst du fundiert, statt sie hinzunehmen.

KI, die dir Arbeit abnimmt

Du setzt Künstliche Intelligenz dort ein, wo sie im Einkauf wirklich hilft, und erkennst, wann sie danebenliegt.

Ein Nachweis, den du vorzeigen kannst

Personalisierte Zertifikate für jedes abgeschlossene Modul, für das Mitarbeitergespräch oder die Bewerbung.

Ein Plan statt Zufall

Du lernst in einer Reihenfolge, die aufeinander aufbaut, statt dir Wissen aus Videos und Beiträgen zusammenzusuchen.

Rückenwind im nächsten Schritt

Ob Gehaltsgespräch, neue Warengruppe oder Wechsel: du kannst belegen, was du kannst, statt es zu behaupten.

Von der Standortbestimmung zum Nachweis

Ein klarer Weg, der dich dort abholt, wo du stehst, und dein Können am Ende belegbar macht.

1

Standortbestimmung

Der Lernkompass zeigt dir, wo du stehst und womit du anfangen solltest. Zu starten unter pexxa.ai.

2

Lernen

Sieben Module plus KI-Layer, in deinem Tempo. 30 bis 40 Minuten am Tag genügen.

3

Anwenden

Arbeitsblätter, Werkzeugkoffer und KI-Anwendungsfälle bringen das Gelernte in deinen Alltag, oft schon am nächsten Tag.

4

Nachweisen

Personalisierte Zertifikate machen sichtbar, was du aufgebaut hast.

Das Lernformat

Animierte Lernvideos

15 bis 20 Minuten, klar strukturiert. Kurz genug für die Pause zwischen zwei Terminen.

Arbeitsblätter und Werkzeugkoffer

Checklisten, Vorlagen und Frameworks aus der Praxis, zum Herunterladen und Ausfüllen.

Kontroll- und Übungspunkte

Kurze Abfragen an den richtigen Stellen. Sie zeigen dir, ob das Gelernte sitzt, bevor du weitergehst.

Zeit- und ortsunabhängig

Wann und wo es dir passt, ohne festen Kursbeginn und ohne Seminartage außer Haus.

15–20

MINUTEN JE LEKTION

30–40

MINUTEN AM TAG

7

MODULE

7

ZERTIFIKATE

KI-Kompetenz, durchgängig mitgedacht

Ein KI-Werkzeug ohne Einkaufshandwerk ist ein Formel-1-Wagen ohne trainierten Fahrer. Deshalb steht KI bei PEXXA nicht neben den sieben Kompetenzfeldern, sondern quer darüber.

Nur Handwerk

stark, aber langsamer als nötig.

Nur KI

schnell, aber ohne Hebel und Urteilskraft.

Beides zusammen

handlungsstark und zukunftsfähig.

Datenkompetenz und Prompting Du lernst, Einkaufsdaten zu lesen und KI-Systeme so zu führen, dass belastbare Ergebnisse herauskommen statt plausibel klingender Fehler.

Der Lernkompass Eine kurze Standortbestimmung zeigt dir, welcher Schwerpunkt zu deiner Rolle passt. Zu starten unter pexxa.ai.

KI-Anwendungsfälle für deinen Einkaufsalltag

Konkrete Anwendungsfälle statt abstrakter KI-Theorie, ausprobierbar noch am selben Tag. Das Programm wird fortlaufend erweitert.

Verhandlungsvorbereitung

Argumentation, Zugeständnisse und Zielkorridore strukturiert vorbereiten, bevor du in den Raum gehst.

Spend Analytics

Ausgaben in Stunden statt Wochen verstehen und Einsparhebel finden.

RFx-Generierung

Ausschreibungsentwürfe in Minuten, danach redigieren statt schreiben.

Vertrags- und Risikoanalyse

Unübliche Klauseln, Risiken und Fristen früh erkennen.

Lieferantenrecherche

Beschaffungsmärkte und alternative Quellen systematisch erschließen.

Learning Shots

Kurze, kuratierte Impulse zu neuen KI-Werkzeugen im Einkauf, die dich auf Stand halten.

Die KI-Anwendungsfälle werden über pexxa.ai bereitgestellt und laufend um neue Fälle ergänzt. Ihr Umfang ist deshalb nicht abschließend beschrieben.

Sophia, deine KI-Tutorin



Früher hat man den erfahrenen Kollegen gefragt. Wenn der gerade keine Zeit hat oder es ihn im Team nicht mehr gibt, ist Sophia da.

Frag mich alles rund um den Einkauf und das Kursangebot der PEXXA Academy.

Rund um die Uhr ansprechbar Du lernst, wann es dir passt. Sophia ist dann da, auch abends und am Wochenende.

Schöpft aus dem gesamten PEXXA-Wissen Eine generative KI, die auf den Inhalten der Academy aufsetzt und deshalb im Einkaufskontext antwortet, nicht allgemein.

Erklärt und vertieft Sie beantwortet Fragen zum Kursangebot und zu den Inhalten und geht auf weiterführende Fragen aus deinem Einkaufsalltag ein.

Wird zur Kurs-Tutorin ausgebaut Die Begleitung direkt in der einzelnen Lektion befindet sich derzeit in der Erprobung und geht schrittweise in Betrieb.

Bevor du startest

Die Fragen, die sich fast alle stellen, bevor sie anfangen. Ehrlich beantwortet.

Brauche ich Vorkenntnisse?

Nein. Jede Lektion ist mit ihrer Niveaustufe gekennzeichnet: Grundlagen, Mittelstufe oder Fortgeschritten. Du steigst dort ein, wo du stehst, und arbeitest dich hoch.

Wie viel Zeit muss ich einplanen?

30 bis 40 Minuten am Tag genügen. Eine Lektion dauert 15 bis 20 Minuten, ist also auch zwischen zwei Terminen unterzubringen.

Was ist, wenn ich eine Woche aussetze?

Nichts. Es gibt keinen festen Kursbeginn und keine Gruppe, auf die du Rücksicht nehmen musst. Du lernst in deinem Tempo und machst dort weiter, wo du aufgehört hast.

Muss ich alle 58 Kurse durcharbeiten?

Nein. Der Katalog ist ein Angebot, kein Pflichtprogramm. Die meisten beginnen mit dem Modul, das sie im Job gerade am dringendsten brauchen, häufig ist das Verhandlung oder Preis- und Kostenanalyse.

Wie kann ich das Angebot vorher ausprobieren?

Mit dem Demo-Zugang. Fünf Tage, kostenlos, mit ausgewählten Lektionen, ohne Verpflichtung.

Verlängert sich mein Zugang automatisch?

Nein. Jeder Zugang läuft zum Ende der gebuchten Laufzeit aus, es gibt keine automatische Verlängerung und keine versteckten Kosten.

Transparente Preise, flexible Laufzeiten

Jeder Zugang enthält den vollen Leistungsumfang, du entscheidest nur über die Dauer. Keine versteckten Kosten, keine automatische Verlängerung.

5 TAGE	1 MONAT	3 MONATE	6 MONATE
Demo	Flex	Focus	Deep Dive
0 €	129 €	99 €	79 €
kostenlos	insgesamt 129 € inkl. MwSt.	pro Monat, insgesamt 297 € inkl. MwSt.	pro Monat, insgesamt 474 € inkl. MwSt.
• Ausgewählte Lektionen • Unverbindlicher Einstieg • Perfekt zum Kennenlernen	• Alle Module freigeschaltet • Arbeitsblätter und Downloads inklusive • Zertifikate für absolvierte Module	• Voller Zugriff auf alle Premium-Inhalte • Ausreichend Zeit für den Transfer in den Alltag • Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis	• Maximale Lernzeit mit vollem Zugang • Geeignet für tiefere Lernpfade • Ideal für nachhaltige Weiterbildung

Alle Preise inkl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Stand Juli 2026, Änderungen vorbehalten. Buchung und aktuelle Konditionen unter www.pexxa.de.

Kursübersicht 2026

Umfangreiche Lerninhalte, strukturiert in sieben zentrale Einkaufs-Kompetenzbereiche. Mit insgesamt 58 Kursen, 163 Lektionen, über 54 Stunden eLearning und 172 praxisorientierten Arbeitsblättern erhältst du alles, was du brauchst, um deine Fähigkeiten im Einkauf gezielt auszubauen. Über eingebaute Kontroll- und Übungspunkte überprüfst du deinen Lernerfolg jederzeit selbst.

Jede Modulkarte auf dieser Seite ist eine Sprungmarke. Ein Klick führt dich direkt zur ausführlichen Modulseite mit Schlüsselfragen, Kompetenzen und allen Lektionen.

1

Verhandlungstechniken für Einkäufer [ZUR MODULSEITE](#)

Einkaufsverhandlungen professionell vorbereiten, durchführen und erfolgreich abschließen
12 Kurse · 41 Lektionen · 14:20 Stunden Lernvideos

2

Strategischer Beschaffungsprozess [ZUR MODULSEITE](#)

Fundierte Strukturen entwickeln, um Beschaffungsstrategien für die eigenen Warengruppen zu planen und zu steuern
13 Kurse · 49 Lektionen · 15:15 Stunden Lernvideos

3

Werkzeuge für den strategischen Einkauf [ZUR MODULSEITE](#)

Bewährte Instrumente und Techniken für Kostenvorteile, Wertschöpfung und geringeres Risiko
11 Kurse · 14 Lektionen · 05:20 Stunden Lernvideos

4

Vertragsmanagement und rechtliche Fragestellungen [ZUR MODULSEITE](#)

Risiken minimieren und die Leistung der Lieferanten vertraglich sauber steuern
3 Kurse · 14 Lektionen · 04:25 Stunden Lernvideos

5

Preis-, Kosten- und Wertanalyse [ZUR MODULSEITE](#)

Preise und Kosten von Lieferanten taktisch und strategisch analysieren und hinterfragen
13 Kurse · 26 Lektionen · 08:45 Stunden Lernvideos

6

Lieferanten-Finanzanalyse [ZUR MODULSEITE](#)

Die finanzielle Gesundheit der Lieferanten bewerten, für solide Vergabeentscheidungen
2 Kurse · 9 Lektionen · 02:50 Stunden Lernvideos

7

Lieferantenmanagement [ZUR MODULSEITE](#)

Transparenz und reproduzierbare Bewertungskriterien über den gesamten Lieferanten-Lebenszyklus
4 Kurse · 10 Lektionen · 03:30 Stunden Lernvideos



MODUL 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 erfahren Sie Schritt für Schritt, wie Sie Verhandlungen im Einkauf professionell vorbereiten, sicher durchführen und mit Erfolg abschließen.

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?

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
- 21** digital ausfüllbare Arbeitsblätter
- 44** eingebettete Kontrollpunkte
- 3** Übungspunkte

ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach bestandenen Lernkontrollen erhält die teilnehmende Person ein personalisiertes Zertifikat. Es belegt die aufgebaute Kompetenz nachvollziehbar, für die Personalentwicklung ebenso wie für Audits und Qualifikationsnachweise.



MODUL 2

Strategischer Beschaffungsprozess

Die strategische Beschaffung ist ein essenzielles Handwerkszeug für jeden Einkäufer. In diesem Modul lernen Sie, wie Sie eine klare und fundierte Struktur entwickeln, um Beschaffungsstrategien für Ihre 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?

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 einsetzen
- Den Erfolg der Beschaffungsstrategie messen und kontinuierlich verbessern

DAS MODUL UMFASST

13 aufeinander aufbauende Kurse

49 Lektionen

15:15 Stunden animierte Lernvideos

42 digital ausfüllbare Arbeitsblätter

51 eingebettete Kontrollpunkte

2 Übungspunkte

ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach bestandenen Lernkontrollen erhält die teilnehmende Person ein personalisiertes Zertifikat. Es belegt die aufgebaute Kompetenz nachvollziehbar, für die Personalentwicklung ebenso wie für Audits und Qualifikationsnachweise.



MODUL 3

Werkzeuge für den strategischen Einkauf

Unser Werkzeugkasten für die strategische Beschaffung stellt Ihnen eine Vielzahl bewährter Instrumente und Techniken zur Verfügung. Diese können Sie gezielt im strategischen Beschaffungsprozess einsetzen, um Kostenvorteile zu realisieren, die Wertschöpfung Ihres Unternehmens zu steigern und potenzielle Risiken effektiv zu minimieren.

SCHLÜSSELFRAGEN, DIE DAS MODUL BEANTWORTET

- Welche Werkzeuge helfen Ihnen, den strategischen Einkauf effizienter zu gestalten?
- Wie können Sie Beschaffungskosten senken und die Wertschöpfung steigern?
- Was sind die größten Risiken und wie minimieren Sie diese?
- Wann setzen Sie die Instrumente gezielt ein, um den besten Nutzen zu erzielen?
- Wie integrieren Sie die Werkzeuge in Ihre tägliche Arbeit?

KOMPETENZEN NACH ABSCHLUSS DES MODULS

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

DAS MODUL UMFASST

11 aufeinander aufbauende Kurse

14 Lektionen

05:20 Stunden animierte Lernvideos

30 digital ausfüllbare Arbeitsblätter

40 eingebettete Kontrollpunkte

10 Übungspunkte

ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach bestandenen Lernkontrollen erhält die teilnehmende Person ein personalisiertes Zertifikat. Es belegt die aufgebaute Kompetenz nachvollziehbar, für die Personalentwicklung ebenso wie für Audits und Qualifikationsnachweise.



MODUL 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?

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

04:25 Stunden animierte Lernvideos

21 digital ausfüllbare Arbeitsblätter

4 eingebettete Kontrollpunkte

9 Übungspunkte

ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach bestandenen Lernkontrollen erhält die teilnehmende Person ein personalisiertes Zertifikat. Es belegt die aufgebaute Kompetenz nachvollziehbar, für die Personalentwicklung ebenso wie für Audits und Qualifikationsnachweise.



MODUL 5

Preis-, Kosten- und Wertanalyse

Das Toolkit für 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?

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

08:45 Stunden animierte Lernvideos

39 digital ausfüllbare Arbeitsblätter

43 eingebettete Kontrollpunkte

9 Übungspunkte

ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach bestandenen Lernkontrollen erhält die teilnehmende Person ein personalisiertes Zertifikat. Es belegt die aufgebaute Kompetenz nachvollziehbar, für die Personalentwicklung ebenso wie für Audits und Qualifikationsnachweise.



MODUL 6

Lieferanten-Finanzanalyse

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

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

02:50 Stunden animierte Lernvideos

15 digital ausfüllbare Arbeitsblätter

10 eingebettete Kontrollpunkte

8 Übungspunkte

ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach bestandenen Lernkontrollen erhält die teilnehmende Person ein personalisiertes Zertifikat. Es belegt die aufgebaute Kompetenz nachvollziehbar, für die Personalentwicklung ebenso wie für Audits und Qualifikationsnachweise.



MODUL 7

Lieferantenmanagement

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?

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

03:30 Stunden animierte Lernvideos

4 digital ausfüllbare Arbeitsblätter

13 eingebettete Kontrollpunkte

1 Übungspunkte

ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach bestandenen Lernkontrollen erhält die teilnehmende Person ein personalisiertes Zertifikat. Es belegt die aufgebaute Kompetenz nachvollziehbar, für die Personalentwicklung ebenso wie für Audits und Qualifikationsnachweise.

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.

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 mit mir Zwanzig Minuten, in denen wir über deine Fragen sprechen, über deinen Weg im Einkauf oder über die Inhalte selbst.

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

Der vollständige Kurskatalog 2026 führt alle 58 Kurse mit 163 Lektionen einzeln auf und steht auf www.pexxa.de zum Download bereit.

pexxa.de pexxa.ai