



Opleiding

InkoopManagement

InkoopPraktijk B (IPB) Strategisch



Het succesvol doorlopen van inkoopprocessen voor prestaties die van strategisch belang voor de organisatie zijn, moet je faciliteren en organiseren. Het strategisch belang wordt dan vooral bepaald door de klanten; zij die ervoor zorgen dat de organisatie geld krijgt en/of bestaansrecht heeft.

Drie gebieden

Het onderstaande inkoopmodel staat aan de basis van de opleidingen van InkoopAcademie. De opleiding 'InkoopManagement', (*InkoopPraktijk B Strategisch IPB*) richt zich in zes opleidingsdagen (één dag per week plus een terugkommiddag) op drie van deze hoofdgebieden om het succesvol doorlopen van inkoopprocessen mogelijk te maken: InkoopFunctie, InkoopMarketing en Inkoopverbetering.

Binnen de **InkoopFunctie** worden visie en missie van de organisatie vertaald naar de manier waarop inkoop- en contractmanagementprocessen worden doorlopen. Hierin dient het bestaansrecht van de organisatie, bepaald door de maatschappelijke rol of door een commercieel concurrentievoordeel, als uitgangspunt. Een heldere verdeling van rollen en verantwoordelijkheden is dan het gevolg. Evenals een inkoopbeleid wat gaat over de manier waarop inkoop wordt bedreven in de meest brede zin en niet over wat de inkoopafdeling mag, moet en doet.

Er is **InkoopMarketing** nodig die zich richt op de eigen organisatie, leveranciers, klanten, de maatschappelijke omgeving en de arbeidsmarkt. De perceptie van anderen bepaalt hun emotie, en die emotie stuurt hun gedrag. Je moet dus jouw boodschap aanpassen aan de ontvanger. Je kunt een ander alleen iets 'verkoppen' als die ander dat graag wil hebben, niet omdat jij het zo graag kwijt wilt.

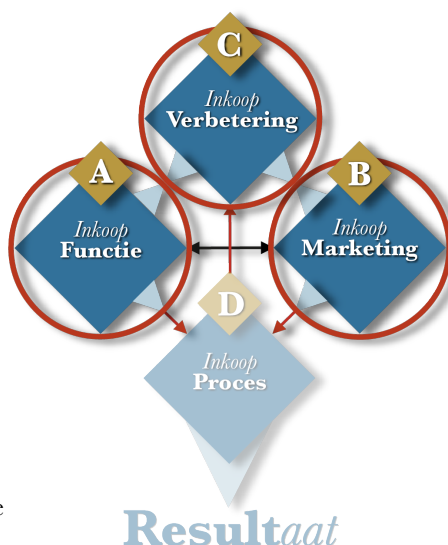
Marketing gaat over het beïnvloeden van emotie en gedrag.

Het doorvoeren van **InkoopVerbeteringen** vraagt een andere aanpak dan het traditioneel presenteren van een positieve business case met een no-brainer uitkomst. Het gaat juist over praktisch toegepaste gedragspsychologie. Dit vormt dan ook de wetenschappelijke basis voor onze visie op inkoop en onze aanpak en vormt de rode draad.

Deze opleiding vertaalt business focus en gedragspsychologie naar het inkoopvak en biedt jou het inzicht en de tools om daar direct in jouw eigen praktijk handen en voeten aan te geven.

- *Hoe maak jij het succesvol doorlopen van inkoop- en contractmanagementprocessen mogelijk?*
- *Welke randvoorwaarden moeten daar bij jouw organisatie voor ingevuld zijn?*
- *Hoe ga je mensen verleiden tot het vertonen van bepaald gedrag?*

Onderwerpen als voorspelbare irrationaliteit, besluitvorming, beïnvloeding en communicatie, specifiek gericht op het met vooroordelen doordrenkte inkoopvak, komen aan de orde.



Diploma

Je sluit jouw opleiding af met een eindpresentatie aan de groep en trainer. Daarin presenteer je wat je al gedaan hebt met de opgedane kennis en inzichten, wat je in de twee maanden tot de terugkomdag verwacht te gaan doen en welke effecten je al ziet of verwacht te zien. Dit wordt beloond met een **diploma**.

De trainer helpt jou vanaf dag één om de vertaling te maken naar jouw eigen praktijk en inzichten direct toe te passen. Daarom werken wij met groepen van maximaal 12 deelnemers zodat die persoonlijke benadering mogelijk is. Twee uur coaching na afloop van de opleiding is dan ook inbegrepen.

Voor wie

Eigenlijk is deze opleiding geschikt voor iedereen die op een andere manier professioneel wil gaan inkopen en beseft dat de emotionele menselijke factor daarin centraal staat; niet de rationele.

Als (**senior**) **inkoper** of **contractmanager** kun je jezelf verder ontwikkelen op strategisch niveau.

Terwijl deze opleiding jou als horizontaal **instromende inkoopmanager** de inzichten biedt om de inkoopfunctie binnen jouw bedrijf te innoveren en verder uit te bouwen en een inkoop-afdeling zo in te richten en te positioneren dat het daaraan bij gaat dragen.

Of je wilt jezelf als **lijnmanager** verder verdiepen in de inkoopfunctie en wat het voor jou kan opleveren. Je functioneert minimaal op HBO niveau en hebt mogelijk al één of meerdere Nevi (of vergelijkbare) diploma(s).

Resultaat

Na het doorlopen van deze opleiding heb je:

- Een visie die gebaseerd is op inkopen met business focus;
- Voldoende kennis van en inzicht in het inkoopvak en in de daaraan gerelateerde menselijke psychologie om succesvol een strategische inkoopfunctie neer te zetten.
- Aangescherpte beïnvloedingsvaardigheden;
- Inzicht in hoe je inkoopmarketing kunt bedrijven en inkoopverbeteringen succesvol kunt initiëren.
- Een daarbij behorende (digitale) toolkit met standaarden, templates en checklists om dit gestructureerd en samenhangend te kunnen doen;
- Een interactief eBook (EPUB3) voor op de iPad en android tablets.
- Eeuwigdurend toegang tot de meest recente lesmaterialen.

Data, lokatie en Prijs

De actuele data, lokatie en prijs staan op de website.

Bij de prijs zijn koffie/thee, lunches en diners, het interactieve, digitale, voortdurend geactualiseerde eBook, het vrije gebruik van de templates en tools inbegrepen.

Afhankelijk van jouw **keuze** is ook de iPad inclusief.

Onderwerpen

Per Opleiding kan, afhankelijk van de specifieke ervaring en interesses van de deelnemers, de tijd die besteed wordt aan diverse onderwerpen verschillen. Daarom geven wij geen programma, maar een overzicht van onderwerpen die in ieder geval aan de orde zullen komen. Uiteindelijk gaat het erom dat de deelnemers, door het direct in hun dagelijkse praktijk toe te passen, het beste resultaat behalen.

Inleiding.

- **Mindset**; inkoop
- **Ontwikkelingen**
- **Structuur**
 - InkoopModel

InkoopFunctie

- **Value & Supply chains**
 - Verdienmodel / bestaansrecht
- **Positie en rol** (rollen & verantwoordelijkheden)
- **Beleid**, Inkoopbeleid, beleid van de inkoopafdeling
- **Ethiek**

InkoopMarketing

- **Besluitvorming**
 - Proces
 - Irrationaliteit
- **Beïnvloeding**
 - Triggers
 - Dale Carnegie
- **Motivatie**
 - Als/dan
 - Autonomie
- **Consumentenmarketing**
- **Inkoopresultaat**

InkoopVerbetering

- **Verbetering?**
 - Technische, economische en psychologische
- **Inkoopscan**

Contact.

InkoopAcademie BV
Bilderdijklaan 35, 1215 BM Hilversum
t: 035 - 624.38.25
e: info@inkoopacademie.nl
w: www.inkoopacademie.nl