



Opleiding

InkoopProcesManagement

InkoopPraktijk A (IPA) Tactisch

Een keten is zo sterk als de zwakste schakel. Alle stappen in het inkoopproces zijn aan elkaar gekoppeld en van elkaar afhankelijk en moeten in onderlinge samenhang worden gemanaged.

Processtappen

Het onderstaande inkoopmodel staat aan de basis van de opleidingen van InkoopAcademie. De opleiding 'InkoopProcesManagement' (*InkoopPraktijk A Tactisch IPA*) richt zich in zeven opleidingsdagen (één dag per week, plus een terugkommiddag) op het **inkoopproces**; daar waar het moet gebeuren.

Uiteindelijk gaat het om het boeken van werkelijke resultaten. Want een mooi inkoopbeleid met doelstellingen is mooi, maar als daar in de praktijk niets van te merken is, was het toch vergeefse moeite.

Daarom komen in deze opleiding alle stappen in het inkoopproces aan de orde en worden er koppelingen gelegd naar de InkoopFunctie en InkoopMarketing.

Onze benadering van het inkoopvak kenmerkt zich door de focus op de 'business'; het zakendoen of het invulling geven aan je bestaansrecht als organisatie. Niet 'waar geef je geld aan uit' vormt voor ons het vertrekpunt voor inkoop, maar 'waar verdien je geld mee' (of waarom krijg je geld beschikbaar gesteld). De **klant** (degene die zorgt dat geld binnenkomt) staat daarbij centraal. En ook dit zal impact moeten hebben op de manier waarop je inkoop.

Gedragpsychologie vormt de wetenschappelijke basis voor onze visie op inkoop en onze methodologische aanpak. Bedrijven doen geen zaken met bedrijven; mensen doen zaken met mensen.

En mensen zijn nu eenmaal voorspelbaar irrationeel, primair emotioneel gedreven en (gelukkig) enorm beïnvloedbaar. Dit geldt dus voor (potentiële) collega's, leveranciers en klanten.

De manier waarop je hen benadert, zal bepalend zijn voor jouw succes. Het is vaak de toon die de muziek maakt.

Deze opleiding maakt de vertaalslag van business focus en gedragspsychologie naar de inkooppraktijk. Enerzijds geeft het jou inzicht in, en begrip van, de achterliggende theorie en processen. Anderzijds krijg je praktische hulpmiddelen zoals standaarden, modellen en checklists om het naar de praktijk te vertalen.

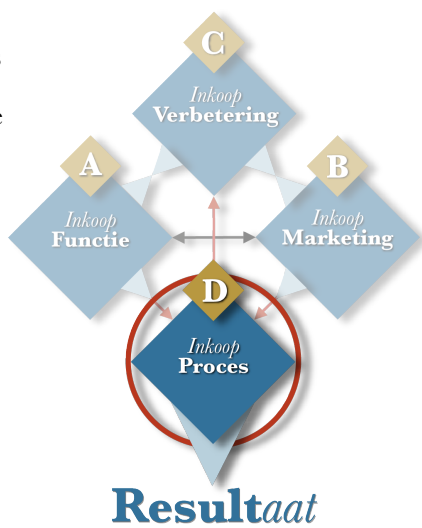
Jouw mindset (en daarmee mogelijk ook die van jouw collega's) over inkoop wordt ook zeker aangepakt; het vormt immers de basis voor een nieuwe manier van inkopen. Daarbij staan we ook zeker stil bij de gangbare **traditionele** inkoopdenkbeelden en modellen. Voor velen zal dat nog een dagelijks referentiekader vormen.

Om de vertaling van de generieke inhoud van de opleiding naar de praktijk van de deelnemers te stimuleren, werken wij met **kleine groepen** van maximaal 12 deelnemers. Hierdoor kan de trainer iedere deelnemer persoonlijke aandacht geven en op weg helpen om direct het geleerde in de praktijk te brengen.

Twee uur coaching na afloop van de opleiding is dan ook inbegrepen.

Handouts

Download op onze website het gratis InkoopProjectplan en zie welke templates, checklists, modellen je allemaal krijgt (*ze worden naar behoefte behandeld*).



Voor wie

Jij bent (aankomend) inkoper en wilt jezelf in korte tijd het inkoopvak eigen maken. Met een praktische aanpak, zonder overbodige theoretische ballast en gebaseerd op een moderne visie op inkoop.

Of, als je een horizontaal instromende inkoopmanager bent, dan kan dit, samen met de opleiding InkoopManagement (InkoopPraktijk B strategisch), een solide basis vormen voor het innoveren en vormgeven van de inkoopfunctie en inkoopafdeling bij jouw bedrijf.

Of je bent juist die ervaren inkoper die zich wil ontworstelen aan de traditionele inkooprol en meer business focus in jouw inkoopdenken en –doen wil brengen.

Je functioneert minimaal op HBO niveau en hebt mogelijk al een Nevi (of vergelijkbaar) diploma.

Je hebt in ieder geval géén zin in het uit het hoofd leren van definities en theorieën om die vervolgens in een schools examen te moeten spuien. Bij InkoopAcademie sluit je de opleiding af met een eindpresentatie waarin je laat zien de vertaling van de generieke inhoud naar jouw dagelijkse praktijk te kunnen maken. Je geeft aan wat je al gedaan hebt met de opgedane kennis en inzichten en wat je tot aan de terugkommiddag van plan bent er verder mee te doen. Dit wordt beloond met een **diploma**.

Resultaat

Na het doorlopen van deze opleiding heb je:

- Een visie die gebaseerd is op inkopen met business focus (inkopen met het oog op de klant, met het oog op geld verdienen in plaats van geld uitgeven);
- Voldoende kennis van en inzicht in het inkoopvak om succesvol inkoopprocessen te doorlopen.
- Aangescherpte beïnvloedingsvaardigheden;
- Inzicht in hoe je percepties kunt beïnvloeden; vooral door de manier waarop je jouw werk doet;
- Een daarbij behorende uitgebreide (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 voor deze leergang

Data, lokatie en Prijs

Kijk op www.inkoopacademie.nl om te zien waar en wanneer je deze opleiding kunt volgen en wat de actuele prijs is.

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

Specificeren

- **Initiële specificatie**
 - Belanghebbenden en belangen
 - Outcome versus Output
- **Total Cost of Ownership (TCO)**
 - Verschil prijs, kosten en uitgaven
- **Macht & afhankelijkheid**
 - Vanuit inkoop/verkoop
- **Marktonderzoek**
 - Adhoc/structureel
 - Request For Information (RFI)
- **Inkoopstrategie**
 - Definitieve specificatie

Selecteren

- **Leveranciersselectie**
- **Vendor Appraisal**
- **Offertetraject**
 - Request for Quote (RFQ)
 - Request for Proposal (RFP)
 - Optional Bid

Contracteren

- **Onderhandelen**
- **Contracteren**
 - Inkoopvoorwaarden
 - Contractvormen
 - Juridisch kader

Managen & Evalueren

- **Contractmanagement**
 - Beheer
 - Service Level Agreements (SLA)
 - Experience Level Agreements (XLA)
- **Leveranciersmanagement**

Contact.

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