



Opleiding

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. Het heeft geen zin om bijvoorbeeld contractmanagement te gaan invoeren zonder dat het invloed heeft op de manier waarop je leveranciers selecteert of afspraken vastlegt.

Processtappen

Deze Opleiding (zeven opleidingsdagen, één dag per week, plus een terugkommiddag) richt zich op het inkoopproces; daar waar het moet gebeuren. Want een inkoopfunctie is pas echt professioneel als er in de praktijk ook daadwerkelijk resultaten worden geboekt. Een goed geformuleerd inkoopbeleid met daaraan gekoppelde doelstellingen is natuurlijk mooi, maar als er in de dagelijkse praktijk niets van te merken is, was het toch vergeefse moeite.

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 verdienen 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.

Daarnaast willen wij het inkoopvak weer 'emotionaliseren'. Oftewel, rekening houden met het feit dat zowel jouw collega's als leveranciers 'mensen' zijn. En mensen zijn nu eenmaal voorspelbaar irrationeel, primair emotioneel gedreven en (gelukkig) enorm beïnvloedbaar. Gedragspsychologie vormt de rode draad.

De Opleiding InkoopPraktijk A (tactisch) maakt deze vertaalslag. Enerzijds geeft het jou inzicht in, en begrip van, de achterliggende theorie en processen.

Anderzijds krijg je praktische hulpmiddelen zoals standaarden 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 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 bent je een horizontaal instromende inkoopmanager, dan kan dit, samen met de hierop volgende leergang InkoopPraktijk B (strategisch), een solide basis vormen voor het innoveren en inrichten van de inkoopfunctie en het vormgeven van een 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.

Resultaat

Na het doorlopen van deze leergang 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, de iPad en de templates en tools inbegrepen.

Programma

Onderstaand programma is indicatief. Per Opleiding wordt de detailinhoud afgestemd op en met de deelnemers. Zodanig dat zij daar het meeste resultaat in hun dagelijkse praktijk mee behalen.

Dag 1.

- Introductie
- Mindset; inkoop

Dag 2.

- Initiële specificatie
 - Belanghebbenden en belangen

Dag 3.

- Initiële specificatie vervolg
- Total Cost of Ownership (TCO)

Dag 4.

- Macht & afhankelijkheid
- Marktonderzoek
- Inkoopstrategie

Dag 5.

- Leveranciersselectie
- Vendor Appraisal
- Offertetraject

Dag 6.

- Optional bid
- Onderhandelen
- Contracteren

Dag 7.

- Contractmanagement
- Leveranciersmanagement

Contact.

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

