



# Opleiding

## InkoopPraktijk B (IPB) Strategisch

*Het succesvol doorlopen van inkoopprocessen voor prestaties die van strategisch belang voor de organisatie zijn, gaat niet vanzelf. Dat moet je faciliteren en dus organiseren. Het strategisch belang wordt dan vooral bepaald door de klanten; zij die ervoor zorgen dat de organisatie geld krijgt.*

### Drie gebieden

Er is een structuur binnen de

**InkoopFunctie** nodig waarbinnen de visie en missie van de organisatie vertaald worden naar de manier waarop inkoopprocessen worden doorlopen. Hierin zal het bestaansrecht van de organisatie, bepaald door de maatschappelijke rol of door een commercieel concurrentievoordeel, als uitgangspunt dienen. 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, de leveranciers, de maatschappelijke omgeving en de arbeidsmarkt. De perceptie van anderen bepaalt hun emotie. En die emotie stuurt hun gedrag. Het leert jou hoe je jouw boodschap aan moet passen aan de ontvanger. Je kunt een ander namelijk alleen iets verkopen als die ander dat graag wil hebben. Niet omdat jij het zo graag kwijt wil. Marketing gaat over dus over emotie, het beïnvloeden van gedrag.

Het doorvoeren van **InkoopVerbeteringen** vraagt een andere aanpak dan het presenteren van een positieve business case met een no-brainer uitkomst. Het gaat juist over praktisch toegepaste gedragspsychologie.

De opleiding InkoopPraktijk B Strategisch geeft jou in zes dagen (één dag per week plus een terugkommiddag) 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 inkoopprocessen 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.

### 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 kun je jezelf met deze leergang verder ontwikkelen op strategisch niveau. Als horizontaal instromende inkoopmanager biedt deze opleiding jou juist de inzichten om de inkoopfunctie binnen jouw bedrijf te innoveren en verder uit te bouwen en een inkoopafdeling zo in te richten en te positioneren dat het daaraan bij gaat dragen. Of als lijnmanager wil je je verder verdiepen in de inkoopfunctie en wat het voor jou kan opleveren.

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

## Data, lokatie en Prijs

Kijk op [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl) om te zien waar en wanneer deze opleiding te volgen is 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.

- Ontwikkelingen & personeel
- Inkoopmodel

### Dag 3.

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

### Dag 4.

- Besluitvorming
  - Proces
  - Irrationaliteit
- Beïnvloeding
  - Triggers
  - Dale Carnegie

### Dag 5.

- Motivatie
  - Als/dan
  - Autonomie
- InkoopMarketing
- Inkoopresultaat

### Dag 6.

- Inkoopverbetering
- Inkoopscan

## Contact.

InkoopAcademie BV  
Bilderdijklaan 35, 1215 BM Hilversum  
t: 035 - 624.38.25  
e: [info@inkoopacademie.nl](mailto:info@inkoopacademie.nl)  
w: [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl)

