



# Leergang InkoopPraktijk A (tactisch) IPA

Deze **7-daagse** leergang (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 business focus; niet "waar geeft u geld aan uit" vormt voor ons het vertrekpunt voor inkoop, maar "waar verdient u geld mee". De klant (degene die zorgt dat geld binnenkomt) staat daarbij centraal. En ook dit zal impact moeten hebben op de manier waarop u inkoop. Daarnaast willen wij het inkoopvak weer emotionaliseren. Oftewel, rekening houden met het feit dat zowel uw collega's als uw leveranciers "mensen" zijn. En mensen zijn nu eenmaal voorspelbaar irrationeel, primair emotioneel gedreven en (gelukkig) beïnvloedbaar.

De leergang InkoopPraktijk A (tactisch) maakt deze vertaalslag. Enerzijds geeft het u inzicht in, en begrip van, de achterliggende theorie en processen. Anderzijds krijgt u praktische hulpmiddelen zoals standaarden en checklists om het naar uw praktijk te vertalen. Uw Mindset over inkoop wordt ook zeker aangepakt.

## Voor wie

U bent inkoper en wilt uzelf in korte tijd bekwaam in het "nieuwe" inkopen met business focus. Met een praktische aanpak, zonder overbodige theoretische ballast en gebaseerd op een moderne visie op inkoop. Of bent u 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 bij uw bedrijf.

Of u bent juist die ervaren inkoper die zich wil ontworstelen aan de traditionele inkooprol en meer business focus in uw inkoopdenken en –doen wil brengen. U functioneert minimaal op HBO niveau en heeft mogelijk al een Nevi diploma.

## Resultaat

Na het doorlopen van deze leergang heeft u:

- Een businessgedreven visie op het inkoopvak;
- Voldoende kennis van en inzicht in het inkoopvak om succesvol een inkoopproces te doorlopen;
- Aangescherpte beïnvloedingsvaardigheden;
- Inzicht in hoe u percepties kunt beïnvloeden, vooral door de manier waarop u uw werk doet;
- Een uitgebreide digitale toolkit met standaarden, templates en checklists om dit gestructureerd en samenhangend te doen;
- Een interactief iBook voor op uw iPad als naslagwerk;
- Eeuwigdurende toegang tot de meest recente lesmaterialen van deze leergang.

## Data, lokatie en Prijs

Kijk op [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl) om te zien waar en wanneer u deze leergang kunt volgen en wat de actuele prijs is. Bij de prijs van deze leergang zijn koffie/thee, lunch en diner, het interactieve, digitale iBook en de templates en tools inbegrepen.

## Programma

Onderstaand programma is indicatief. Per leergang 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.

- Inkoopmodel
- Value & Supply chains
- 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.

- Bestelproces
- Contractmanagement
- Leveranciersmanagement

## Contact.

InkoopAcademie BV  
Borneolaan 2, 1217 HA Hilversum  
t: 035 - 624.38.25  
w: [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl)

