



Leergang InkoopPraktijk B (Strategisch)

In deze **6-daagse** Leergang (plus een terugkommiddag) staat het strategische aspect van inkoop centraal. We noemen inkoop "strategisch" op het moment dat het invloed heeft op de continuïteit en concurrentiepositie van de organisatie. Daarom vormt bij Strategische inkoop "geld verdienen" het uitgangspunt en niet "geld besparen". Geld verdienen doet u aan (tevreden) klanten. Dus de focus van strategische inkoop is gericht op de "business" die de klanten bedient.

En zeker in onze moderne bedrijfsvoering, waarin wij steeds minder zelf maken en hiervoor vaker externe specialisten (leveranciers) inschakelen, is het managen van de prestaties van zowel eigen organisatie als leveranciers in onderlinge samenhang, de kern van inkoopmanagement geworden.

Anders zakendoen met collega's en leveranciers vraagt om een nieuwe inrichting van de inkoopfunctie binnen organisaties. Andere rollen en verantwoordelijkheden, andere invulling van processen en andere persoonlijkheidskenmerken en vaardigheden van inkopers. Waar in de leergang InkoopPraktijk A (tactisch) primair de business gerichte invulling van het InkoopProces centraal staat, gaat InkoopPraktijk B (strategisch) vooral over de InkoopFunctie, InkoopMarketing en InkoopVerbetering in relatie tot het realiseren van zakelijke doelstellingen. Daarbij houdt u er rekening mee dat zowel uw collega's als uw leveranciers "mensen" zijn. Organisaties doen geen zaken met elkaar; mensen doen dat. En mensen zijn voorspelbaar irrationeel, primair emotioneel gedreven en (gelukkig) beïnvloedbaar.

Voor wie

Als (senior) inkoper kunt u zich met deze leergang verder ontwikkelen op strategisch niveau. Als horizontaal instromende inkoopmanager biedt deze leergang u juist de inzichten om de inkoopfunctie binnen uw bedrijf te innoveren en verder uit te bouwen. Of als lijnmanager wilt u zich verder verdiepen in de inkoopfunctie en wat het voor u kan opleveren. U functioneert minimaal op HBO niveau en heeft mogelijk al een Nevi diploma.

Resultaat

Na het doorlopen van deze leergang heeft u:

- Een Strategische, business gedreven visie op het inkoopvak; Inkoop met business focus;
- Voldoende kennis van en inzicht in het inkoopvak om een strategische inkoopfunctie neer te zetten;
- Marketing te bedrijven en InkoopVerbeteringen te initiëren en door te voeren;
- Een uitgebreide (digitale) toolkit om dit gestructureerd en samenhangend te doen;
- Aangescherpte beïnvloedingsvaardigheden;
- Een interactief iBook voor op uw iPad als naslagwerk;
- 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 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.

Als u al eerder InkoopPraktijk A (of de Leergang Contractmanagement) heeft gevolgd, kunt u InkoopPraktijk B in één dag minder volgen; het worden dan 5 dagen. De eerste dag hoeft u niet te betalen, maar mag u wel aanwezig zijn. Een iPad heeft u ook al.

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
- Ontwikkelingen & personeel
- Value & Supply chains

Dag 3.

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

Dag 4.

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

Dag 5.

- InkoopMarketing
- Inkoopresultaat

Dag 6.

- Inkoopverbetering
- Inkoopscan

Contact.

InkoopAcademie BV
Borneolaan 2, 1217 HA Hilversum
t: 035 - 624.38.25
w: www.inkoopacademie.nl

