



Training

Inkoop als Bruggenbouwer

In deze tweedaagse training ligt de focus op de verbindende factor van Inkoop bij complexe vraagstukken die vragen om een duurzame oplossing.

Verbinding

Binnen uw inkoopfunctie kent u de noodzaak van de verbinding in de business. Pas dan ontstaat het enthousiasme voor en door de business.

Het begint met een positieve intentie om de verbinding te zoeken. In de praktijk krijgen we te maken met complexe situaties met uiteenlopende belangen en emoties. Dit kan resulteren in moeizame samenwerkingsrelaties, teruglopende teamprestaties, en escalerende conflictsituaties.

In deze training ligt de focus op het verder ontwikkelen van uw sociale slagkracht. U wilt anderen ondersteunen in hun zoektocht naar verbinding. U wilt onderzoeken wanneer en hoe u kunt optreden als neutrale bemiddelaar.

U krijgt tools aangereikt om een optimale communicatie tussen partijen te bevorderen. Leert te beïnvloeden op basis van inspirerend leiderschap. Werkt met methodieken om anderen te coachen bij het vinden naar duurzame oplossingen voor complexe vraagstukken.

De training kenmerkt zich door een dynamische en veilige sfeer waarin ruimte bestaat om oprechte eigen keuzes te maken. We werken met diverse generieke methodieken vanuit klassieke communicatiemodellen; modellen die gericht zijn op het hoofd en denken. Vanuit NLP en Systemisch Werk gebruiken we daarnaast methodieken die juist het hart en voelen meer aanspreken.

Tijdens de training wordt voortdurend aandacht besteed aan de vertaalslag die nodig voor de praktische toepassing in uw eigen inkooppraktijk.

Voor wie

Deze training is gericht op alle professionals binnen de inkoopfunctie die hun persoonlijke slagvaardigheid verder willen ontwikkelen op basis van optimale verbinding met de business. Bijvoorbeeld inkoopmanagers, commoditymanagers, contractmanagers, accountmanagers, facility managers, categoriemanagers en strategisch en senior inkopers.

Resultaat

Na het doorlopen van deze training heeft u:

- Meer invloed op de ontwikkeling van uw collega's
- Meer grip als conflictmanager in bemiddelingsgesprekken;
- Een groter bewustzijn van de wijze waarop u met anderen communiceert en hen inspireert;
- Een goed beeld van het effect van uw aanpak op anderen;
- Uw ontwikkelmogelijkheden in kaart gebracht.

Data, lokatie en Prijs

Kijk op www.inkoopacademie.nl om te zien waar en wanneer u deze training kunt volgen.

Het trainingsmateriaal wordt u digitaal aangeboden. Als naslagwerk gebruiken wij een interactief iBook met daarin filmpjes, animaties en downloads. Dit boek is uitsluitend op een Apple iPad te lezen. Daarom leveren wij bij deze leergang een Apple iPad Air (16 GB, wifi) mee.

Bij de prijs voor deze 2-daagse training zijn de iPad, het interactieve iBook, lunches, diners en vrij gebruik van alle standaarden, templates en hulpmiddelen inbegrepen.

Mocht u al een iPad hebben, dan kunt u € 400,- excl. BTW van de prijs van de training aftrekken. Bij het inschrijven kunt u aangeven of u met of zonder iPad wilt bestellen.

Daarnaast wordt u uitgenodigd voor de unieke jaarlijkse InkoopAcademie Alumni events, waar u met andere ex-deelnemers kunt netwerken en ervaringen kunt uitwisselen.

Contact.

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

