



Training

Inkoopverleiderschap en communicatie

In deze driedaagse training ligt de focus op persoonlijk leiderschap, succesvol samenwerken en effectief communiceren

Het inkoopvak maakt grote veranderingen door, waarbij inspectie en controle moeten worden losgelaten. Dat vraagt om een andere mindset en ander gedrag van inkoopprofessionals; interactie, vertrouwen, loyaliteit en openheid. Verbinding met de business en ontwikkeling van de inkoopfunctie binnen organisaties versus de focus op de ontwikkeling van de inkoopafdeling.

Het begint met zelfkennis; weten wat voor professional u bent, wat uw drijfveren zijn, waar uw kracht ligt. En waar ook niet. Daarom staat de eerste dag in het teken van persoonlijk leiderschap. U onderzoekt welke inkooprol het beste bij u past. U ziet waar uw ontwikkelmogelijkheden liggen. U ontdekt hoe u meer energie en voldoening uit uw inkoopwerk haalt. U krijgt methodieken aangereikt om uw doelen in de praktijk succesvol te realiseren.

Om dat te bereiken, bent u afhankelijk van de medewerking van anderen. Vandaar dat de tweede dag in het teken staat van de wijze waarop u verbinding zoekt met anderen; hoe u hen kunt verleiden tot samenwerking. Wij onderzoeken uw stijl van werken waardoor u een optimale samenwerking met uw collega's kunt realiseren.

De derde dag gaat vooral over het vergroten van uw sociale slagkracht. U krijgt methodieken aangereikt om uw communicatieve vaardigheden te optimaliseren. U gaat anderen beïnvloeden vanuit positieve verbinding. Daarbij geldt dat veranderen draait om gunnen. Het is een primair en emotioneel proces. Daarbij is communicatie meer dan een trukendoos met technieken en vaardigheden. U krijgt inzicht in uw persoonlijke communicatiestijl. Want alleen met een goed bewustzijn van uw eigen aanpak is het mogelijk om effectief contact te maken met anderen.

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 willen verbeteren vanuit optimale verbinding met (en verleiding van) de business. Bijvoorbeeld inkoopadviseurs, inkoopmanagers, commoditymanagers, contractmanagers, accountmanagers, facility managers, categoriemanagers en strategisch en senior inkopers.

Resultaat

Na het doorlopen van deze training heeft u:

- Beter zicht op de inkoopidentiteit die bij u past;
- Goede focus op zaken waar het u om gaat in het inkoopvak
- Uw succes als inkoopprofessional in eigen hand;
- Een groter bewustzijn van de groepsdynamiek binnen uw team
- Een goed beeld van het effect van uw aanpak op anderen;
- Een groter bewustzijn van de wijze waarop u met anderen communiceert en hen inspireert;
- Uw invloed op uw collega's vergroot;
- Een effectievere aanpak bij tegengestelde belangen;
- 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 3-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

