



Leergang InkoopPraktijk B (Strategisch)

Wanneer is inkoop volgens jou 'strategisch'? Heeft dat te maken met de positionering in de Kraljic inkoopportfolio? Dat zegt alleen iets over hoeveel geld je er aan uit hebt gegeven en hoe moeilijk het zou kunnen zijn om iets te krijgen. Het zegt niet direct iets over de impact op het bestaansrecht van jouw organisatie; onderscheidend vermogen, verdien capaciteit of concurrentie voordeel.

Belangrijk = klanten

In deze zesdaagse Leergang (één dag per week 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; over de reden waarom je als organisatie geld ontvangt. Hetzij van betalende klanten, hetzij als beschikbaar gesteld budget in een publieke omgeving. Daarom vormt bij Strategische inkoop 'geld verdienen' het uitgangspunt en niet 'geld besparen'. Geld verdienen doe je aan tevreden klanten. De focus van strategische inkoop is gericht op de lijnorganisatie die de klanten bedient.

In onze moderne bedrijfsvoering, waarin wij steeds minder zelf maken/doen 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, andere persoonlijkheidskenmerken en vaardigheden van inkopers en bovenal een andere 'mindset' over inkoop.

Waar in de leergang InkoopPraktijk A (tactisch) primair de invulling van het InkoopProces met business focus (geld verdienen) centraal staat, gaat InkoopPraktijk B (strategisch) vooral over de InkoopFunctie, InkoopMarketing en InkoopVerbetering in relatie tot het realiseren van zakelijke doelstellingen. Oftewel, hoe maak je het succesvol doorlopen van inkoopprocessen mogelijk?

Daarbij hou je er rekening mee dat zowel collega's als leveranciers 'mensen' zijn. Organisaties doen geen zaken met elkaar; mensen doen zaken met mensen. En mensen zijn voorspelbaar irrationeel, primair emotioneel gedreven en (gelukkig) enorm beïnvloedbaar. De leergang Inkooppraktijk B heeft gedragspsychologie als belangrijke basis. Hoe werken hersenen? Hoe worden besluiten werkelijk genomen? Hoe kun je gedrag beïnvloeden door emotie te prikkelen?

Voor wie

Eigenlijk is deze leergang 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 leergang 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 leergang 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 voor deze leergang

Data, lokatie en Prijs

Kijk op www.inkoopacademie.nl om te zien waar en wanneer deze leergang te volgen is en wat de actuele prijs is. Bij de prijs van deze leergang zijn koffie/thee, lunches en diners, het interactieve, digitale eBook, de iPad en de templates en tools inbegrepen.

Programma

Onderstaand programma is indicatief. Per leergang wordt de detailinhoud afgestemd op en met de deelnemers. Zodat 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
Borneolaan 2, 1217 HA Hilversum
t: 035 - 624.38.25
w: www.inkoopacademie.nl

