



# On-the-job Training

*Het resultaat van een opleiding meet je af aan het behaalde succes in de praktijk. Daarom helpen wij jou graag maximaal om in jouw praktijk succesvol te zijn.*

## Dagelijkse praktijk

Tijdens onze lessen staan de 'Business focus' (invulling geven aan het bestaansrecht van de organisatie; het beschikbaar krijgen van geld door een commerciële transactie in een profit omgeving, of door het beschikbaar stellen van budget in een not-for-profit organisatie) en het 'Emotionaliseren van het inkoopvak' (mensen doen zaken met mensen en mensen zijn voorspelbaar irrationeel en primair emotioneel gedreven; hoe dat te gebruiken) centraal.

De vertaling van deze Business focus en Emotionalisering naar jouw dagelijkse praktijk is makkelijker gezegd dan gedaan. De dagelijks bewandelde inkooppaden hebben diep ingesleten sporen. Het is erg eenvoudig en verleidelijk om snel weer terug te vallen in de oude vertrouwde patronen. Dat geldt voor jou, je leveranciers en je collega's binnen en buiten de afdeling inkoop.

## Training on-the-job

Daarom bieden wij, in het verlengde van onze opleidingen, 'training on-the-job' aan. Een ervaren trainer helpt jou om de vertaling naar jouw praktijk te maken. Afhankelijk van je vraag, de uitdaging en de markt waarbinnen je opereert zetten we een van onze **inkoopexperts** in.

Een eerste kennismaking is een eerste kennismaking. Daar hoort geen factuur bij en jij bepaalt of we daarna verder gaan.

Wij onderscheiden de volgende vormen:

### Training op InkoopProcessen.

Wij kunnen je als geen ander helpen bij het vertalen van de InkoopAcademie aanpak naar jouw inkoopprocessen. Hoe ga je om met de analyse van de belanghebbenden en hun belangen? Hoe communiceer je met leveranciers; maakt je offerteaanvraag jouw organisatie aantrekkelijk voor potentiële leveranciers? Ademen jouw inkoopvoorwaarden ook de door jou geopperde 'partnership' gedachte uit? Welke mindset breng jij aan tafel? En is dat de gewenste?

*Kortom:* toets met onze hulp je aanpak op Business focus en Emotionalisering

De generieke tools en templates die je tijdens de leergangen aangereikt krijgt, kun je samen met onze Inkoopexpert ombuigen naar bedrijfsspecifiek en direct toepassen. Onze experts hebben hands-on ervaring met de meest ingewikkelde inkoopprojecten in uiteenlopende organisaties en complexe omgevingen. Ze gaan graag met je in gesprek.

### Training op loopbaan en professionele ontwikkeling.

Hoe kun je als professional een steile leercurve doormaken? Wat zijn voor jou de meest geëigende carrièrestappen? Is leidinggeven iets voor jou of voel jij meer voor het meesterschap? Een persoonlijk opleidingsplan is daarbij zeer behulpzaam. Met daarin een voorstel voor de verdere ontwikkeling van jouw vakinhoudelijke kennis met (on the job) training. Maar ook competentieontwikkeling en op te doen praktijkervaring maken deel uit van dit persoonlijke plan. Gaandeweg bekijken we vanuit onze ervaring direct samen de meest effectieve wijze waarop jij jezelf op LinkedIn en in je CV presenteert.

### Training op Mindset en Positionering

Jouw directie wil graag weten of de huidige inrichting van jullie inkoopfunctie, de bemensing van jullie inkoopafdeling, de aanpak van het inkoopproces, contractmanagement of categoriemanagement uiteindelijk iets oplevert waar jullie klanten of burgers de meeste waarde aan toekennen.

Wij leveren geen lange rapporten, maar voeren enkele intensieve gesprekken met stakeholders en leveren snel scherpe inzichten met concrete vervolgstappen.

Of jij wilt als inkoopmanager de inkoopafdeling, de inkoopprofessionals of *'het doen van inkopen'* anders positioneren. Door bijvoorbeeld het inkoopbeleid te herdefiniëren, de taakverdeling met de business te wijzigen of de titels van de inkoopprofessionals aan te passen. InkoopMarketing in jouw inkooppraktijk!

Niet alleen jouw mindset over inkoop, maar ook de mindset van jouw inkoopcollega's en collega's in de lijn, is cruciaal voor het realiseren van inkoopresultaat. Wij kunnen een Mindset-sessie met jouw inkoopcollega's verzorgen en hen in korte tijd aan het denken zetten over de positie en rol van de inkoopprofessional of de inkoopverantwoordelijkheden in de lijnorganisatie. Of voor jouw **collega's** uit de lijn een workshop *'inkoop-voor-niet-inkopers'* verzorgen.

Denk niet alleen *'intern'* als het gaat over Mindset. Wat te denken van de mindset van leveranciers? Zien zij de inkopers als *'kortingsvragers'*, dan zit de weg te geven korting al ingecalculeerd in de eerste offerte. Of vertrouwen zij jouw organisatie niet omdat jullie al eerder hebben bewezen niet betrouwbaar te zijn door bijvoorbeeld prijsinformatie met andere organisaties te delen of in tijden van crisis eenzijdig de contractuele afspraken aan te passen (*"Wij zien af van de afgesproken indexering"* of *"Wij verwachten een marktconforme neerwaartse aanpassing van jullie tarieven"*). Of wil je op een geheel andere manier gaan samenwerken met leveranciers en bijvoorbeeld de samenwerkingsketen veranderen? Wij kunnen samen met jullie een Leveranciersdag organiseren rondom de gewenste mindset en deze als voorzitter in goede banen leiden.

Interesse? **Bel of mail ons** en vraag naar de mogelijkheden om onze inkoopexpertise in jouw praktijk in te zetten:

InkoopAcademie BV  
Bilderdijklaan 35, 1215 BM Hilversum  
t: 035 - 624.38.25  
e: [inkoopleukermaken@inkoopacademie.nl](mailto:inkoopleukermaken@inkoopacademie.nl)  
w: [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl)

