

DE PSYCHOLOGIE VAN DE INKOPER

Unieke training voor niet-inkopers die inzicht willen krijgen in de psyche én de agenda van inkopers anno 2015

Onder de deskundige leiding van:

Yves Thijs
Procurement Consultant
SOLVINT



IFBD
Institute for Business
Development



WAAROM?

EN NU NOG EVEN LANGS INKOOP ...

Dit is het verhaal van uw leven ... Na een lange inhoudelijke onderhandeling, technisch en professioneel, zegt uw klant: "ik weet genoeg en kan mij volledig vinden in het voorstel. Alleen moet u nu nog even langs inkoopt ..." Uw zorgvuldig opgebouwde relatie met uw klant wordt eventjes omgegooid want u weet dat u straks met iemand anders rond de tafel de finale onderhandeling moet voeren.

OF EERST LANGS AANKOOP ...

Of is dit uw verhaal ... Aankoop professionals screenen uw voorstel, niet alleen naar kwaliteit van dienstverlening of product, maar ook naar inhoud, vorm én prijs. U weet dat die prijs belangrijk is, maar u heeft geen kennis van de inkoopstrategie en -tactiek gebruikt door de inkoopafdeling, evenmin heeft u zicht op uw rol en impact in het ganse inkoopproces.

DE PSYCHOLOGIE VAN DE INKOPER

Daarom organiseert het IFBD deze unieke dag workshop: de psychologie van de inkoper. Gedurende deze dag leert u hoe een inkoper werkt, functioneert, denkt en onderhandelt. Deze training wapent u tegen harde prijsnegotiaties door een diepgaand inzicht in de wijze waarop de aankoopfunctie functioneert.

DOORZIE DE MOTIEVEN VAN INKOPERS

Deze training zal u helpen om bij uw volgende onderhandelingsronde gewapend voor de dag te komen en de obligate afsluiting van uw onderhandelingsproces 'nu nog even langs de aankoopafdeling' met de glimlach tegemoet te treden.

Deze workshop is een perfecte mix van concepten, inzichten en cases geënt op de echte wereld. Aan de hand van concrete oefeningen leert u omgaan met professionele inkopers en leert u hun motieven te doorzien.

ONZE TROEVEN, UW WAARBORG



DE DOCENT

Yves Thijs is een ervaren inkoopprofessional, adviseur, docent en gast spreker.

Vroeger was hij werkzaam als inkoop leider bij o.a. Case New Holland, Spector Photo Group en Becton Dickinson. Vandaag is hij zelfstandig executive trainer, coach en adviseur in onderhandelings technieken, strategie-ontwikkeling, category management, SRM, inkooporganisatie-ontwikkeling en inkoper vaardigheid- en competentiebeoordeling. Als gedreven trainer houdt Yves ervan kennis en ervaring te delen in seminars, opleidingen en gast sprekerschappen met alle rechtstreeks of onrechtstreeks betrokken actoren in het inkoopveld. Yves Thijs is procurement consultant bij Solvint Supply Management.

OPTIMAAL LEEREFFECT

We beperken het aantal deelnemers aan deze cursus tot 20. Hierdoor kunt u optimaal profiteren van de kennis en ervaring van de docent. Bovendien toetst u op een interactieve manier uw eigen praktijksituatie aan die van uw collega's. Zo garandeert het IFBD u een optimaal leereffect, gebaseerd op theoretische onderbouw en gestaafd met vele praktische voorbeelden.

DOELGERICHT PROGRAMMA

Deze workshop richt zich tot alle niet-inkoop professionals in de private en publieke sfeer die meer willen leren over:

- ◆ de psyche, doelstelling, drijfveer van de professionele inkoper;
- ◆ de elementen waarop inkopers afgerekend worden;
- ◆ hoe effectiever verkopen aan inkopers;
- ◆ hoe niet-inkopers effectiever kunnen inkopen;
- ◆ de rolverdeling én verantwoordelijkheden tijdens een inkooptraject;
- ◆ over de toegevoegde waarde van professionele inkoop in het bedrijfsresultaat.

Marketing, Verkoop, Finance, Kwaliteit, R&D, Operations, Productie, Facilities, Human Resources, Logistiek, Transport, Onderhoud, ...

VERLOOP VAN DE CURSUSDAG(EN):

- 08.30 Ontvangst, registratie & koffie.
- 09.00 Start van de trainingsdag.
(met voorstelling van de docent).
- 12.30 Lunch.
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

PROGRAMMA

DEEL 1: INKOOPFUNCTIE IN VOGELVLUCHT

- ◆ Inkoopuitdagingen of hoe het zover is kunnen komen:
 - ❖ Vanwaar zoveel aandacht voor de inkoopfunctie?
 - ❖ Inkoop in financieel perspectief: DuPont analyse.
- ◆ De inkoper: een vlag met vele ladingen
 - ❖ Taak van de inkoper: prijsbreker of aanjager van innovatie en waarde.
 - ❖ De inkoper en de interne klant: een verstandshuwelijk.
 - ❖ De inkoper en de leverancier.
 - ❖ Vereiste kennis, kunde en kwaliteiten van de hedendaagse inkoper.
- ◆ Inkoop en regelgeving.
- ◆ Inkoop en technologie:
 - ❖ Intrede van internettoepassingen.
 - ❖ Relatie-impact: veranderde spelregels.

DEEL 2: DE INKOOPFUNCTIE

- ◆ Strategisch, tactisch en operationeel.
- ◆ Bouwstenen van een inkoop en supply functie.
- ◆ Inkooporganisatie: de 'sleeping beauty' in het bedrijf.
 - ❖ Het veranderde inkooplandschap.
 - ❖ Aansturing en rapporteringslijnen.

DEEL 3: BOUWSTENEN VAN EEN PROFESSIONEEL INKOOPTRAJECT

- ◆ Het inkoopproces: stappen, activiteiten, wie doet wat, resultaten, ethiek.
 - ❖ Specificaties: basis van succes.
 - ❖ Zoektocht naar de juiste leverancier.
 - ❖ De prijsvraag: prijzen aanvragen en evalueren.

- ❖ Prijs of TCO.
- ❖ Vergelijkbaarheid.
- ❖ Contractering.
- ❖ Prestatiemeting leverancier.

DEEL 4: DE INKOPER ALS KAMELEON: PSYCHE EN HANDELEN VAN DE INKOPER

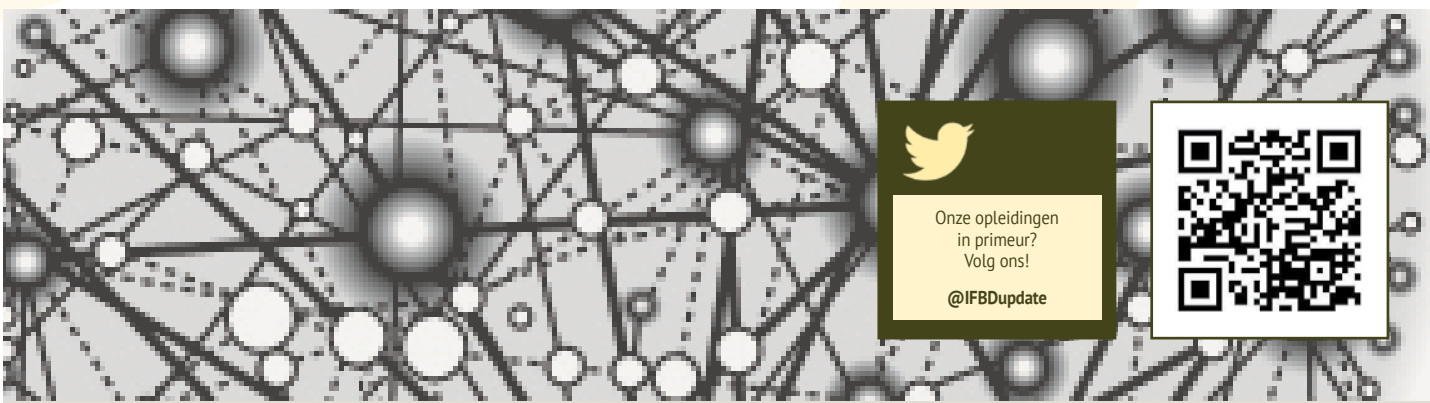
- ◆ Inzicht en structuur brengen in de chaos: spend analyse.
 - ❖ Wat, hoe, waarom?
- ◆ Matrix van Kraljic: inkooppositie bepalen.
 - ❖ Strategisch, hefboom, knelpunt, routine.
 - ❖ Opties, tijdshorizon, doelstellingen, aanpak.
- ◆ Klantpositie inschatten: spiegelen.
 - ❖ Klant is altijd koning. Of toch niet?
 - ❖ Opties, tijdshorizon, doelstellingen, aanpak.
 - ❖ Van melkkoe tot voorkeurklant.
 - ❖ Supplier Relationship Management.
- ◆ Typische inkoopstrategieën: 'kiss' or 'squeeze'.

DEEL 5: DE INKOPER ALS ONDERHANDELAAR

- ◆ Onderhandelingsproces van de inkoper.
- ◆ Aanvliegroutes, gedrag, teneur.
- ◆ Onderhandelingsmandaat.
- ◆ Onderhandelingstactieken van de inkoper.
- ◆ Enkele 'dirty tricks'.

DEEL 6: PRESTATIEMETING EN INKOOPRESULTAAT

- ◆ Waarop inkopers afgerekend worden:
 - ❖ Effectiviteit: savings, cost avoidance, value delivery.
 - ❖ Efficiëntie: compliance, proces, snelheid.
- ◆ Hinderpalen en twistpunten.



Onze opleidingen
in primeur?
Volg ons!

@IFBDupdate



INSCHRIJVINGS- FORMULIER

>>> Dit document faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar **info@ifbd.be**

>>> Rechtstreekse inschrijving via onze website: **INSCHRIJVEN**

De psychologie van de inkoper

DATUM & LOCATIE:

>>> zie hiertoe onze website
www.ifbd.be

KOSTPRIJS:

735 € excl. BTW

HOTELOVERNACHTING AAN HET IFBD-TARIEF

U verblijft in een 1-persoonskamer (inclusief uitgebreid ontbijt) in het hotel. Gelieve hiertoe de overnachtingsdata bij uw inschrijving in te vullen.

Wij reserveren uw kamer en bevestigen u uw reservatie.

U betaalt uw kamer ter plaatse.

IN-COMPANY TRAINING

Veel van onze open trainingen kunnen eveneens in-company worden georganiseerd. Een dergelijk trainingstraject differentieert zich van de open trainingen door een directe en concrete vertaling van het programma naar uw eigen bedrijfsomgeving. U kan hiertoe vrijblijvend contact opnemen met Dirk Spillebeen op het telefoonnummer **+32 50 38 30 30**.

IFBD-DATABASE

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze - geregistreerde - database. Uw informatie is voor eigen gebruik en wordt nooit aan derden doorgegeven. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 - recht op inzage en correctie/wijziging van uw gegevens. U kan ons bereiken via telefoon **+32 50 38 30 30**, via fax: **+32 50 31 04 21** of via e-mail: **info@ifbd.be**.

BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS:

PC / GEMEENTE:

Alg. TEL.-nr.: / FAX-nr.: /

ACTIVITEIT: industrie-productie groothandel & import kleinhandel horeca
 bouwondernemers transport diensten overheid

SECTOR: AANTAL WERKNEMERS:

FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

DEELNEMERS

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Reserveer een hotelkamer van tot (zie info hotelovernachting)

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Reserveer een hotelkamer van tot (zie info hotelovernachting)

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **735 Euro** excl. 21 % BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag(en). U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5 % extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20 %** (= 5 deelnemers of meer).

De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: 50% korting!

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 50% besparen op de opleidingskost.

Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: **www.kmo-portefeuille.be**.

INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze website **www.ifbd.be** of via e-mail: **info@ifbd.be**
- U faxt uw inschrijving op **+32 50 31 04 21**
- Via de **post**: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **+32 50 38 30 30** doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijven en de cursus.

Indien wij **2 weken voor de cursus** uw schriftelijke annulatie mogen ontvangen wordt u 75 Euro annulatiekost doorgevend. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.