

2020

# De psychologie van de inkoper

Unieke training voor niet-inkopers die inzicht willen krijgen in de psyche én de agenda van inkopers anno 2020.

“Leer de motieven doorzien van de professionele inkoper.”



- > IFBD.BE
- > SALES & MARKETING
- > De psychologie van de inkoper

- > Krijg inzicht in de psyche en de agenda van de inkoper.
- > U leert hoe een inkoper werkt, functioneert, denkt en onderhandelt.
- > U leert de motieven van de inkopers te doorzien en hier proactief op te reageren.

Onder de deskundige leiding van:

**Yves Thijs**  
Consultant-Coach  
COMPRAS



**IFBD**  
Institute for Business  
Development



# Waarom dit programma?

## 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 inkoop ..."

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.

## 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;
- > de toegevoegde waarde van professionele inkoop in het bedrijfsresultaat.

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

## De docent

**Yves Thijs** is een ervaren inkoopprofessional, adviseur, docent en gastspreker.

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 gastsprekerschappen met alle rechtstreeks of onrechtstreeks betrokken actoren in het inkoopveld.



## OPTIMAAL LEEREFFECT

We beperken het aantal deelnemers aan deze cursus. 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.





### 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.



### VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: +32 50 38 30 30 (e-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be)).

### VERLOOP CURSUSDAG(EN)

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

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

# Inschrijvingsformulier

## DE PSYCHOLOGIE VAN DE INKOPER

### KOSTPRIJS:

> € 795 excl. BTW

### DATUM & LOCATIE:

> zie hiertoe onze website  
[www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)

### HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainings-locaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvangen en/of afsluiten.

Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link:

[www.ifbd.be/nl/over-ons/  
algemene-voorwaarden](http://www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden)

### IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina [www.ifbd.be/nl/GDPR](http://www.ifbd.be/nl/GDPR) of via e-mail: [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar [info@ifbd.be](mailto:info@ifbd.be)

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

**INSCHRIJVEN** ✓

### 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:

### DEELNEMER(S)

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

### INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

#### DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **795 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: tot 40% 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 40% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: [www.kmo-portefeuille.be](http://www.kmo-portefeuille.be).

#### INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze **website [www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)** of via e-mail: [info@ifbd.be](mailto: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 inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 75) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.