

Masterclass Inkoop

De inkoper als business partner

Voor ambitieuze inkoop-professionals die binnen de eigen organisatie willen uitgroeien tot een volwaardige partner in business.



- > IFBD.BE
- > AANKOOP MANAGEMENT
- > De inkoper als business partner

- > U leert alles over het nieuwe inkoop paradigma.
- > U leert hoe u groeit van een functioneel isolement tot een volwaardige business partner.
- > U krijgt een road map en een persoonlijk actieplan om business gerichte inkoopstrategieën te ontwikkelen.

Onder de deskundige leiding van:

Gerco Rietveld
Strategist



IFBD
Institute for Business
Development



Waarom dit programma?

DE KLASSIEKE INKOOP RAAKT UITGEWERKT

In de meeste organisaties is "inkoop" uitgegroeid tot een succesvolle kosten-bespaarder. Inkoop bereikt echter zo langzamerhand het einde van haar S-curve. Nog meer kosten besparen wordt steeds moeilijker en gaat ten koste van structurele kwaliteit of service. Als inkoopprofessional wilt u graag meer waarde toevoegen dan alleen kostenbesparingen, maar u krijgt daarvoor niet vaak de ruimte van uw business collega's. Inkoop is dan ook een functie die steeds meer in isolement verkeert. Met andere woorden: hoog tijd dat "inkoop" zijn nieuwe S-curve vindt, zodat u een volwaardige partner in business wordt.

INKOOP LEVERT DE VERKEERDE DINGEN AAN DE VERKEERDE MENSEN

Het inzicht dat "inkoop" eigenlijk de verkeerde dingen aan de verkeerde mensen levert, bracht Gerco Rietveld tot de paradigma shift. "Inkoop" moet en kan zijn focus verschuiven van kostenbesparingen naar business voordelen. Bruggen bouwen met de business collega's door aan te sluiten en bij te dragen aan hun

businessdoelstellingen. Gerco leert u tijdens deze unieke strategische inkoopworkshop hoe u dat met succes kunt doen.

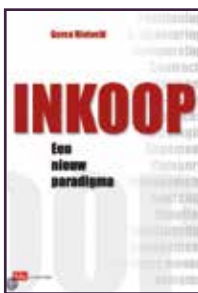
EEN BOEK LEZEN OVER DE TANGO WIL NOG NIET ZEGGEN DAT U KUNT DANSEN

In deze masterclass behandelt Gerco Rietveld 'het verhaal achter het verhaal' en traint hij u in het concept van de businessgedreven inkoop. Hij brengt ook talloze praktijkvoorbeelden en deelt met u de nieuwste inzichten die hij heeft verworven en succesvol heeft toegepast bij zijn klanten.

HET "BUSINESSDOEL DOOR INKOOPDOEN"-PRINCIPE

Eén van de nieuwste inzichten is het "businessdoel door inkoopdoen"-principe, dat Gerco afleidde van de succesvolle OGSM-methodiek (Objective, Goals, Strategies, Measures). Dit is dé sleutel om de brug te bouwen tussen "inkoop" en de business. Tijdens deze training leert u dit principe toe te passen voor uw eigen organisatie, waarmee u de basis legt om een volwaardige partner in business te worden.

INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER



- > "Rietveld gooit het inkoopvak op zijn kop – en dat leidt vreemd genoeg tot veelal razend enthousiaste reacties." (Dennis Mensink).
- > "Superboek! Ik heb met veel genoegen en soms ook met buikpijn van het lachen het nieuwe boek van Gerco Rietveld gelezen." (Lisette Loos).
- > "Ik herken in Rietveld een helder en strategisch denker, die kennis heeft van zowel de literatuur én de rauwe praktijk van alledag." (Rudy Van Stratum)



"Heel erg inspirerend.
Bedankt. Added value!"

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.

De docent

Gerco Rietveld startte zijn loopbaan als bankier bij de toenmalige NMB Bank. Aansluitend was hij 8 jaar inkoopdirecteur van ING Groep. In 1995 richtte Rietveld het inkoopadviesbureau Compendium op. Vanaf 2002 richt hij zich op strategische vraagstukken langs de waardeketen, met bijzondere focus op de (potentiële) impact van leveranciers op het business model en de business strategie van organisaties. Van zijn hand is o.m. 'Inkoop, een nieuw paradigma' dat bekroond werd als management boek van het jaar. Hij wordt in de Benelux gezien als 'inkoop-goeroe' die samen met zijn klanten de inkoopafdeling naar dat cruciale (strategische) niveau hoger tilt.





BLOK 1 – DE KLASSIEKE VS DE BUSINESSGEDREVEN INKOOP

- ◆ De voor- en nadelen van de klassieke inkoop.
- ◆ De oorzaken van het inkoopisolement.
- ◆ Het nieuwe inkoopparadigma.
- ◆ Van financiële impact naar business impact.

BLOK 2 – INKOOP ALS SCHAKEL TUSSEN KLANTEN EN LEVERANCIERS

- ◆ De kracht van het leveranciersportfolio:
 - ❖ Segmentatie van leveranciers en de plek daarvan in het inkoopproces.
 - ❖ Categorie-, leveranciers- en contractmanagement inzetten als veranderingsinstrument.
- ◆ De doelstellingen van de eigen organisatie.
- ◆ De integrale prestatieketen.
- ◆ Supply mind maps met klantbehoeften als vertrekpunt.

BLOK 3 – VAN FUNCTIONEEL ISOLEMENT NAAR BUSINESS PARTNER

- ◆ Het opbouwen van business relevantie en –geloofwaardigheid.
 - ❖ Wat is inkoopleiderschap?
 - ❖ Verkopen van inkoop.
 - ❖ Communiceren met executives.
- ◆ De SWOT-analyse van inkoop.
- ◆ Het 'businessdoel door inkoopdoen'-principe: OGSM-methode toegepast op inkoop.
- ◆ Het ontwikkelen van businessgerichte inkoopstrategieën.

BLOK 4 – ROAD MAP/PLAN VAN AANPAK

- ◆ Het ontwikkelen van businessgerichte inkoopstrategieën (vervolg).
- ◆ Prestatie-indicatoren en actieplan.
- ◆ Hoe business impact creëren?
 - ❖ De 21 waardedriviers.
 - ❖ De 4 aders van de supply chain.
 - ❖ De inkoop value map.
- ◆ Advies over hoe het geleerde in de praktijk verder uit te werken en toe te passen.

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).

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 INKOPER ALS BUSINESS PARTNER

KOSTPRIJS:

> € 1.295 excl. BTW

DATUM & LOCATIE:

> zie hiertoe onze website
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 of via e-mail: DPO@ifbd.be.

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar 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 **1.295 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 30% 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 30% 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 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.