IFBD
Institute for Business Development

2027

Unieke training voor niet-inkopers die inzicht willen krijgen in de psyche én de agenda van inkopers anno 2026

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:

Philip Meyers
Consultant-Trainer
HIGHFIVE

>>> **IFBD.BE** /
management training

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.

De docent



Philip Meyers is een ervaren inkoop-professional. Na een ingenieurs- en een managementopleiding, deed hij ervaring op in verschillende organisaties zoals de Belgische Krijgsmacht (projectleider complexe bouw-projecten), Stork Pompen (Quality Engineer, Health & Safety Officer, Service Manager, Quality Support Manager / QA – TQM), Johnson Pump (Manager Purchasing and Logistics) en Unisys (Procurement Program Manager, Procurement Leader Belgium). Hierna zette hij de stap als freelance consultant, gericht op complexe transformatie processen in inkoop. En dit zowel bij overheidsorganisaties als private bedrijven. Philip legt intussen een indrukwekkend palmares voor als inkoopadviseur: De Lijn (Strategic Buyer), VDAB (Senior Buyer Facilities and Civil Works), Brink's Solutions Belgium (Purchasing Consultant), Luminus (Sr. Buyer), Bridgestone (Sr. Category Manager), Brussel Energie (Public Procurement Consultant), EDF Luminus (Senior Buyer and Coach for IT purchasing), BPost (Head of Purchasing), Proximus (Procurement Program Manager)… en vele andere rollen bij onder andere UCB, Start People, GSK, Euroclear, O'Cool, Tessenderlo…

Ook als trainer is Philip reeds vele jaren actief. Hij is een gewaardeerd spreker op seminaries en treedt ook regelmatig op als inkoop expert-trainer, maar ook als key note speaker. Daarnaast is Philip nog docent "Inkoop-technieken" aan de Katholieke Hogeschool in Leuven.

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, …



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.

Timing cursus

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.

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**).

De psychologie van de inkoper

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

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 (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: 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.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.