IFBD
Institute for Business Development

2027

Leer op deze dagen hoe u als professioneel inkoper uw onderhandeling stuurt, invloed uitoefent en als inkoper maximale (financiële) waarde creëert voor uw organisatie.

Advanced

Effectief & doelgericht onderhandelen voor aankopers

- U leert uw onderhandelingen te sturen en positief te beïnvloeden.
- U leert het verschil tussen prijs- en waarde-onderhandelingen.
- U vindt u eigen onderhandelingsstijl zodat u binnen uw persoonlijke comfortzone uw onderhandelingen met succes afrondt.



Onder de deskundige leiding van:

Philip Meyers
Consultant-Trainer
HIGHFIVE

>>> **IFBD.BE** /
aankoop management

Waarom dit programma?

INKOPER = ONDERHANDELAAR

Onderhandelen is een structureel deel van uw opdracht als inkoper. Prijs, voorwaarden, SLA's, leveringstermijnen, kwaliteit, KPI's, … stuk voor stuk worden deze pas op papier gezet na een – soms zenuwslopend – onderhandelingsproces. En hier maakt u het verschil. Uw rol en invloed als inkoper is immers nog nooit zo strategisch geweest. Maar maakt u wel optimaal gebruik van deze kansen? Slaagt u erin het win-wincontract met uw leverancier af te sluiten, gebaseerd op wederzijds vertrouwen? En wat als u echt een prijsonderhandeling dient te voeren? Voelt u zich hierbij comfortabel? Zelfzeker?

PRAKTISCHER KAN NIET … WE HEBBEN NET NIET UW LEVERANCIERS IN DE ZAAL …

Deze hands-on workshop leert u uw inkoopstrategie te bepalen, uw leveranciers in te schatten en te analyseren, maar vooral hoe u uw invloed kunt maximaliseren tijdens de effectieve onderhandeling. Deze workshop is zeer zeker geen opsomming van technieken, procedures en systemen. Nee, aan de hand van reële, concrete en herkenbare onderhandelingen leert u hoe u het optimale resultaat kan halen uit uw persoonlijke onderhandelingen. U leert de doelstellingen van uw onderhandeling te definiëren. U leert hoe u de onderhandeling kan sturen, vorm en structuur kan geven. U leert de rollen herkennen en hiermee om te springen in functie van uw eigen doelstellingen. U leert uw zwaktes maar vooral uw sterktes als onderhandelaar en hoe u hiermee omgaat tijdens de onderhandelingen. En bovenal … u verlaat deze training met persoonlijke ontwikkeldoelen die succes garanderen bij uw eerstvolgende onderhandelingen.

U MAAKT ALS INKOPER HET VERSCHIL

Als inkoper onderhandelt u met uw leveranciers en uw resultaten beïnvloeden direct het resultaat van uw onderneming. U verkent de markt, u vergelijkt prijs en kwaliteit … en kiest uiteindelijk voor de 'juiste' partner. Soms is kwaliteit centraal, soms prijs, vaak de juiste mix van beide … Maar onderhandelen is een vak. Uw vak. Deze workshop leert u hoe u het maximale resultaat uit uw onderhandelingen kan halen. In deze turbulente tijden waarbinnen volume én rendabiliteit niet langer makkelijk te combineren zijn, maakt u hét verschil.

"Heel leerrijke opleiding. Direct toepasbaar op de werkvloer."

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.

Een must voor iedere inkoper …

Vandaag wordt van u – als inkoper – verwacht dat u waarde creëert: financiële waarde enerzijds, operationele waarde anderzijds. Als inkoper draagt u immers een gigantische financiële en operationele verantwoordelijkheid. Uw resultaat determineert het resultaat van uw organisatie. Een inkoopbesparing van 5 % betekent een zelfde winstverbetering als een omzetgroei van 20 % tot 30 %. Vandaar dat het IFBD dan ook deze unieke training voorstelt. Gedurende deze twee dagen leert u hoe u uw onderhandelingen als inkoper strategisch én operationeel voert. Deze workshop is zonder meer een must voor iedere inkoper, bewust van zijn/haar impact op de marges van zijn/haar onderneming. Een slechte deal of een goede deal? De bal ligt in uw kamp.



Programma

DAG 1: ONDERHANDELINGSTECHNIEKEN & TEMPLATES

MODULE 1: INTRODUCTIE

- Uw huidige rol als inkoper.
  - Hoe creëert u echte waarde?
  - Impact op uw plaats en rol in het onderhandelingsproces.
- Onderhandelen doorheen het inkoopproces:
  - De plaats van onderhandeling binnen het inkoopproces.
  - Verschillende fases: prenegotiatie-fase, voorbereidingsfase, exploratieve fase, manoeuvreerfase, compromisfase, postnegotiatiefase, …

Oefening gebaseerd op de basis-concepten van een onderhandeling.

MODULE 2: DE ONDERHANDELINGSCONTEXT & -STRATEGIE

- Bepalen van de onderhandelings-strategie in functie van het purchasing portfolio:
  - Hefboomproducten, strategische producten, routine-producten, knelpuntproducten (Kraljic-matrix).
  - Impact op het onderhandelings-proces en de aanpak.
- Mirroring of spiegelen vanuit leverancierspositie.
- Impact van de sector en professionalisme van uw leveranciers.
- Definitie van de onderhandelings-doelstellingen.
- Invullen van de mogelijke scenario's:
  - Droomscenario.
  - Minimum scenario.
  - "Walk away"-scenario.

Oefening: opstellen van een onderhandelingstemplate aan de hand van een real life onderhandeling.

MODULE 3: DE UITVOERING

- Vertalen van context en strategie naar concrete onderhandeling.
- Fasering van de onderhandeling.
- Definiëring van de rollen.
- Keuze van tactieken:
  - Agressieve onderhandelingstactiek.
  - Coöperatieve onderhandelings-tactiek.
  - Defensieve onderhandelings-tactieken.
  - Hoe toe te passen? Enkele voorbeelden: structuur-tactiek, tijdtactiek, bevoegdheidtactiek, geld- en budgettactiek, procestactiek, relatietactiek, conflicttactiek, …
- Communicatie doorheen de onderhandeling:
  - Verbaal & non-verbaal.
  - Te vermijden communicatieblunders.
  - Conflictonderhandeling & vastgelopen onderhandelingen.
- Onderhandelingsstijlen:
  - Ethisch-overtuigende stijl, waarbij u als onderhandelaar-inkoper vertrouwen tracht uit te stralen.
  - Analytisch-agressieve stijl, waarbij u als onderhandelaar-inkoper zaken toespitst op feiten en cijfers.
  - Joviale-coöperatieve stijl, waarbij u als onderhandelaar-inkoper positief reageert om anderen voor zich in te nemen.
  - Bewegelijk-agressieve stijl, waarbij u als onderhandelaar-inkoper met onverwachte wendingen initiatief en leiding neemt.
- Eigen stijl bepalen aan de hand van een vragenlijst.

DAG 2: PRAKTIJKDAG ONDERHANDELEN

Als deelnemer gaat u gedurende de tweede dag zelf aan de slag. Diverse (complexe) onderhandelings-oefeningen worden besproken en door u en uw collega-deelnemers ingestudeerd. Vervolgens dienen de onderhandelingen voorbereid te worden:

- Bepalen van de doelstellingen.
- Bepalen van de tactieken.
- Bepalen van de rollen.
- Uitvoering van de onderhandelingen.

Doorheen de oefeningen leert u omgaan met divers onderhandelingsgedrag, complexe machtsbalansen, offensieve, defensieve en ontwijkende tactieken en strategieën, conflictnegotiaties, keiharde prijsnegotiaties, … Onze trainer begeleidt de teams tijdens de voorbereiding, geeft direct bruikbare feedback na elke onderhandelingsronde en bespreekt plenair de belangrijkste conclusies, tips en bevindingen, relevant voor de ganse groep. De onderhandelingstemplates besproken tijdens dag 1, worden actief toegepast tijdens deze 2de doe-dag.



Timing cursusdagen

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**).

Effectief & doelgericht onderhandelen voor aankopers

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 1.495** (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 2-daagse programma bedraagt **1.495 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.