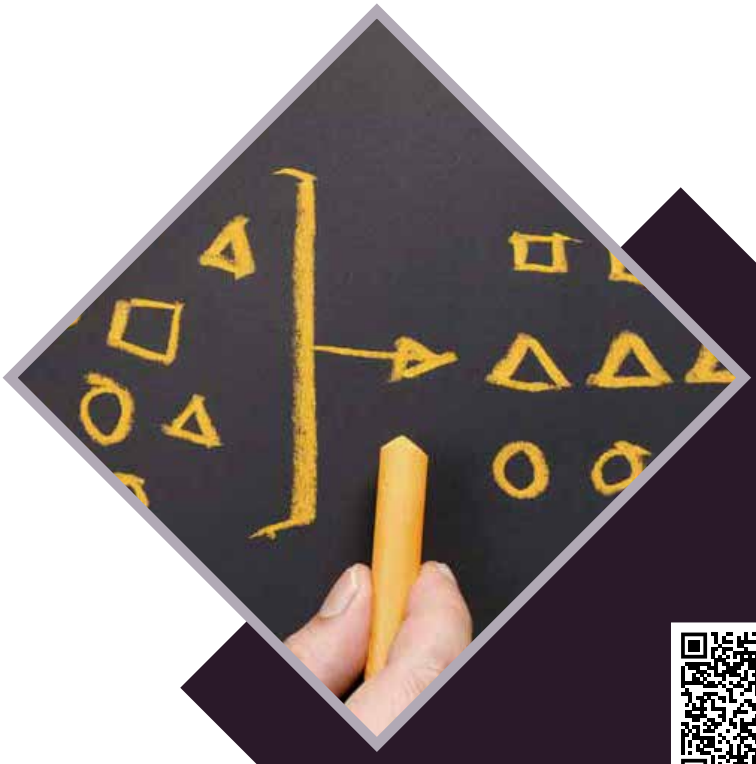
IFBD
Institute for Business Development

2027

Focus op de klant: van geld uitgeven naar geld verdienen ...

Categoriemanagement voor Inkoop

- Hoe geeft u een categoriemanagement-project succesvol vorm?
- Hoe stelt u een categorieplan op en een categorieteam samen?
- Hoe vult u uw rol in als Category Manager?



Onder de deskundige leiding van:

Yves Thijs
Consultant & Coach
COMPRAS

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

Waarom dit programma?

CATEGORIEMANAGEMENT IN INKOOP

Categoriemanagement is het bundelen of segmenteren van de in te kopen goederen en diensten in onderling logisch samenhangende pakketten. Deze pakketten of categorieën worden vervolgens ondergebracht bij een Category Manager. De verschillende productcategorieën worden als businessunits gezien en zijn op basis van de behoefte van de interne klant georganiseerd. Per categorie is dan ook een op maat gemaakte inkoopstrategie en aanpak. Door de kennis en expertise per categorie te bundelen, slaagt u erin een consistenter inkoopbeleid te voeren en zo maximale winst en waarde te creëren.

INNOVERERENDE INKOOPORGANISATIES INVESTEREN IN CATEGORIEMANAGEMENT

Waar traditionele inkooporganisaties veelal focussen op kostenbesparingen, beoogt Categoriemanagement net het maximale uit de markt te halen. Zo sluit de Categoriemanagement strategie direct aan op de strategie en de doelen van de interne klant. Daarom leidt Categoriemanagement tot een betere integratie en acceptatie van inkoop in de organisatie. Het draait niet langer om kosten te besparen, maar wel om geld te verdienen. Alleen zo kan inkoop echte duurzame waarde creëren.

VOORDELEN VAN CATEGORIEMANAGEMENT

Goed ingericht categoriemanagement kent een aantal voordelen, beginnend met betere zichtbaarheid van uitgaven. Door per categorie nauwkeurig te documenteren wat er uitgegeven wordt, worden verborgen kosten niet langer over het hoofd gezien. De nauwkeurigheid van uw uitgaven, is tevens een eerste stap in de richting van het realiseren van besparingen. Een beter inzicht in inkoopuitgaven levert continu resultaten op voor de keten en zorgt voor betere besluitvorming. Verder helpt categoriemanagement om effectiever en efficiënter met leveranciers samen te werken. Uw strategische leveranciers verkiezen een samenwerking met organisaties die de moeite nemen om een relatie op te bouwen. Tot slot levert Categoriemanagement een verhoogde klanttevredenheid op. Met een goede kennis van de markt waarin de organisatie zich bevindt, kan er binnen elke categorie beter bekeken worden hoe producten en services verbeterd kunnen worden.

LEERDOELEN

Deze cursus helpt deelnemers bij het ontwikkelen van winnende categoriestrategieën door ervoor te zorgen dat degenen in het hele bedrijf die betrokken moeten zijn, het Categoriemanagement-proces begrijpen, ondersteunen en er ook actief aan deelnemen. De cursus biedt een inleiding tot MAXIM Categoriemanagement en omvat een verkenning van de principes van het proces. De rol van inkoop binnen organisaties wordt ook onderzocht om deelnemers te helpen begrijpen welke waarde mogelijk is en wat er nodig is om deze ook te verzilveren.

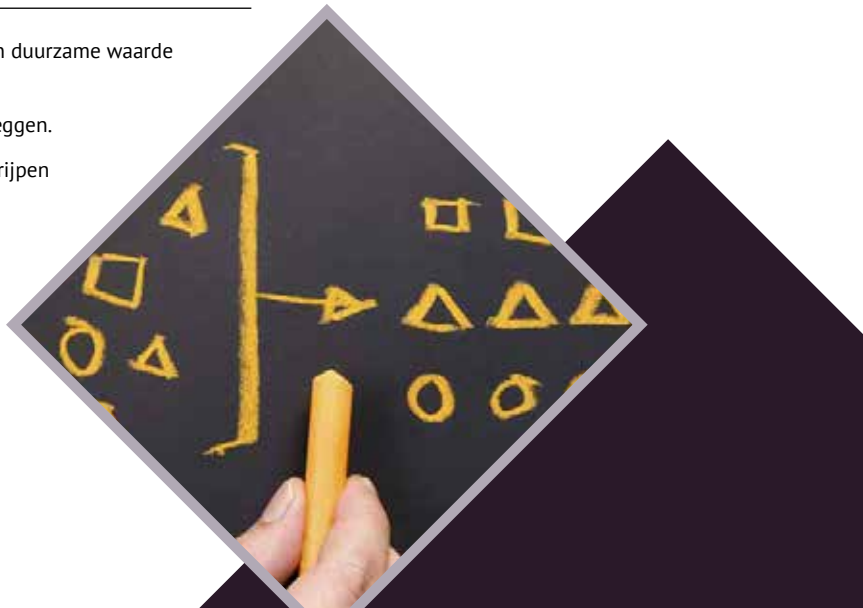
De docent



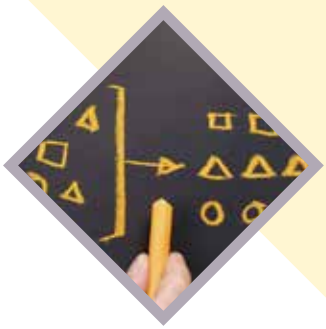
Yves Thijs is een ervaren inkoopprofessional, adviseur, docent en gastspreker. Vroeger was hij werkzaam als inkoopleider bij o.a. Case New Holland, Spector Photo Group en Becton Dickinson. Vandaag is hij zelfstandig executive trainer, coach en adviseur in onderhandelingstechnieken, strategie-ontwikkeling, Categoriemanagement, SRM, inkooporganisatieontwikkeling en inkoper vaardigheid- en competentiebeoordeling. Als gedreven trainer houdt Yves ervan kennis en ervaring te delen in seminaries, opleidingen en conferenties met alle rechtstreeks of onrechtstreeks betrokken actoren in het inkoopveld.

Aan het einde van de cursus kunnen deelnemers ...

- beschrijven wat Categoriemanagement is en hoe deze structurele en duurzame waarde toevoegt.
- de belangrijkste stappen van het categoriemanagement-proces uitleggen.
- enkele eenvoudige tools toepassen om een categorie te helpen begrijpen en plannen.
- de bedrijfsvereisten tot succesvol categoriemanagement definiëren.
- een categoriemanagement-project succesvol opstarten en aansturen.



Programma



BLOK 1: WAT BETEKENT CATEGORIEMANAGEMENT VOOR UW ORGANISATIE

- Definitie van Categoriemanagement.
- De oorsprong en de fundamenten.
- De algemene principes.
- De voordelen.

BLOK 2: DE STADIA VAN EEN CATEGORIEMANAGEMENT TRAJECT

- De verschillende types: van fast track tot full track.
- De taken van de Category Manager.
- De stakeholders: belanghebbenden en belangen.

BLOK 3: CATEGORIEMANAGEMENT IMPLEMENTEREN

- Hoe structureren en organiseren (interne organisatie vs. externe markt)?
- Het samenstellen van een categorieteam.
- Het opstellen van een categorieplan.
- Valkuilen vermijden.

BLOK 4: SKILLS & VAARDIGHEDEN VAN DE CATEGORY MANAGER

- MAXIM: het proces stap voor stap uitgelicht.
- Vaardigheden en competenties van de Category Manager.
- De toolkit van de Category Manager: essentiële en optionele tools.

BLOK 5: CONCRETE TOEPASSING VAN CATEGORIEMANAGEMENT

- Categoriemanagement in de praktijk.
- Voorbeeld case.

BLOK 6: EN NU ...

- Slotconclusies.
- Persoonlijk actieplan.

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**).

Categoriemanagement voor Inkoop

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.