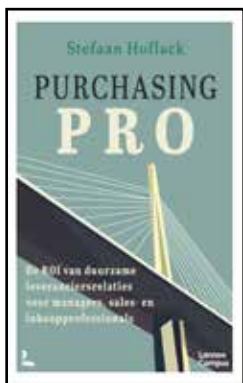


Enkel onderhandelen & besparen is geen duurzame strategie

Inkopen 2.0 - *no more savings*

Waarom de laagste prijs zelden de beste deal is ...



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER

Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!

Onder de deskundige leiding van:

Stefaan Hoflack
Founder
PURCHASING PRO



Waarom deze Writers Academy?

INKOPEN IS MEER DAN HET AFKLOPPEN VAN EEN PRIJS

Hoe vaak wordt u nog met deze situaties geconfronteerd ...

- > De leverancier is al gekozen. De noden zijn bepaald. En dan mag u als inkoper "het even afkloppen". Een beetje onderhandelen, de juridische puntjes op de i, het contract opstellen en handtekening laten zetten. En ondertussen kijkt de leverancier u argwanend aan, want u bent opnieuw "die pitbull die nog korting komt eisen".
- > Of erger nog: u krijgt een halfslachtig bestek, zonder duidelijke scope of prioriteiten, en u mag zelf "snel en goedkoop" een leverancier vinden. Alles draait om prijs. Niemand geeft u context. En de discussies met uw interne klant achteraf? Die zijn volledig voor uw rekening.
- > Of het absolute dieptepunt: op vrijdagavond stuurt uw CFO u nog snel een mail. De aankoopbudgetten moeten met 4% omlaag. Uw taak? Alle contracten heronderhandelen. Onmiddellijk.

Dat is geen inkoop. Dat is navigeren zonder kompas naar een onbekende bestemming. In deze training leert u hoe u dat patroon doorbreekt. Hoe u van last-minute uitvoerder naar strategisch partner evolueert, voor zowel de interne klant als de leverancier. Vanaf dag één aan tafel. En niet alleen om te besparen, maar vooral om waarde te creëren en innovatieve oplossingen maximaal te benutten.

BESPAREN IS GEËEN DUURZAME STRATEGIE

Inkoopafdelingen en inkopers die nog steeds geloven dat hun grootste bijdrage bestaat uit "korting onderhandelen", vergissen zich fundamenteel. Besparen is géén duurzame strategie. In de huidige complexiteit van uw job, kunnen uw leveranciers het verschil maken. En dan is prijsreductie slechts een kortstondige en eenmalige winst die ten koste gaat van lange termijn waarde. Deze training maakt komaf met de te zware focus op de typische inkoper-onderhandelaar-contractfixer, maar biedt u een alternatief dat wél werkt: een duurzaam partnership als bron van concurrentieel voordeel.

WAAROM U ZELF ALS INKOPER UW DEAL SABOTEERT

Veel inkopers beseffen het niet, maar ze blokkeren zélf de deal die ze willen sluiten. Door vast te blijven houden aan Excel-lijsten, wantrouwen en keiharde onderhandelingen, zetten ze leveranciers klem – en zichzelf buitenspel. In deze training legt uw trainer samen met u de vinger op 10 klassieke inkoopfouten. Pijnlijk herkenbaar, maar essentieel als u het vak écht wil beheersen. Wilt u impact? Durf dan eerst uw eigen manier van werken in vraag te stellen.

JE INTERNE KLANT IS GEEN LAST, MAAR JOUW SLEUTEL TOT SUCCES

Te vaak wordt de interne klant als lastig, ongeduldig of onrealistisch ervaren. Maar een inkoper zonder voeling met de interne partner, bouwt een kaartenhuis op drijfzand. Zonder interne afstemming, krijgt u uw leveranciers nooit gealigneerd met de bedrijfsdoelstellingen. In deze module leert u hoe u trusted advisor wordt van uw organisatie in plaats van politieman. En dat begint bij luisteren, begeleiden en positioneren. Maar hoe zorgt u ervoor dat interne stakeholders u als partner zien? En niet als die pitbull van inkoop?

INKOPEN IS EEN AMBACHT, GEEN PARTIJTJE BOKSEN

Onderhandelen is een vaardigheid. Maar strategisch inkopen is een ambacht. Het vraagt visie, verbinding, subtiliteit en leiderschap. In deze sessie leert u hoe u zichzelf herpositioneert van 'onderhandelaar' naar bruggenbouwer. U ontdekt hoe echte partnerships ontstaan, welke soft skills dat vereisen en hoe u daarmee meer impact maakt dan met eender welke korting. Leveranciers zijn cruciale partners die bijdragen aan de competitiviteit van uw organisatie, en ze kunnen ook een belangrijke bron van innovatie zijn. Maar deze externe partijen zullen pas bereid zijn om zich open te stellen en transparant te communiceren, als zij op de juiste manier worden betrokken door de inkopende organisatie.

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Purchasing Pro**" maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Waarom u deze training niet mag missen ...

Als u op één of meer van onderstaande vragen volmondig 'ja' moet antwoorden, dan is het hoog tijd om uw inkoopaanpak te herdenken.

- > Verklaart u een onderhandeling nog als 'geslaagd' omdat u een extra 3% korting uit de brand hebt gesleept?
- > Verplicht uw organisatie om minstens 3 offertes te krijgen van verschillende aanbieders bij elke aankoop?
- > Wordt u door uw interne klant pas gecontacteerd wanneer het contract al bijna rond is – en u nog 'even snel' mag onderhandelen?
- > Stelt u bij élk inkooptraject dezelfde vragen, gebruikt u dezelfde Excel-tools en verwacht u daar andere resultaten van?
- > Kiest u leveranciers vooral op basis van prijs, en pas daarna op vertrouwen, samenwerking en toegevoegde waarde?
- > Heeft u het gevoel dat leveranciers zelden transparant zijn – en vraagt u zich af waarom ze de kaarten niet op tafel leggen?
- > Voelt u zich als inkoper soms ongemakkelijk als een jaar na de ondertekening van het contract de interne klant rapporteert dat de geplande savings niet behaald werden?

Herkent u zichzelf (of uw team) in één of meerdere van deze uitspraken? Dan is dit programma geen optie, maar een noodzaak. Want strategisch inkopen begint daar waar het besparen stopt.

Purchasing pro: ontdek hoe het anders kan

Professionele inkooptrajecten tussen bedrijven worden vaak beschouwd als een zero-sum competitie, waarbij inkopers streven naar maximale besparingen ten koste van leveranciers.

Hierdoor verdwijnt er jammer genoeg meestal heel wat meerwaarde en innovatiemogelijkheden bij beide partijen, en wordt de inkoopafdeling eerder als een last dan als een troef gepercipieerd.

Aan de hand van vele praktijkvoorbeelden en vaak voorkomende valkuilen bespreekt Stefaan Hoflack wat er allemaal mis kan lopen tijdens professionele inkoopprocessen.

Bij elk van die gevallen toont hij aan hoe het anders kan. Hij geeft hierbij zowel tips voor een inkoper zelf, maar ook voor diegenen die (moeten) samenwerken met inkopers, als interne klant of als een salespersoon.

Hij roept op om de functie en de aansturing van inkopers op een totaal andere leest te schoeien, en hen om te vormen tot professionele bruggenbouwers tussen klant en leverancier die garant staan voor meerwaarde aan beide zijden.

Leer van experts

Deze opleiding wordt gegeven door Stefaan Hoflack, oprichter van Purchasing Pro en auteur van het gelijknamige boek. Hij combineert scherpe analyse met praktijkgerichte inzichten die u als inkoper onmiddellijk kunt toepassen. Verwacht geen theoretisch verhaal, maar een spiegel die u dwingt tot actie. Want één ding is zeker: "no more savings" is geen slogan – het is een wake-upcall voor elke inkoper met ambitie.



Stefaan Hoflack is Industrieel ingenieur met een aanvullende studie in Toegepaste Informatica (Koninklijke Militaire School en Vrije

Universiteit Brussel). Stefaan heeft meer dan 25 jaar ervaring als inkoper en contract manager bij tal van grote ondernemingen zoals ING, Ahold Delhaize en EDF Luminus. Daarnaast was hij ook actief bij de Belgische Luchtmacht en verschillende overheden. Sinds 2013 begeleidt hij complexe inkoop- en implementatieprojecten op vlak van IT, supply chain en outsourcing als ook aankopen van een zeer breed spectrum aan goederen en diensten. Hij was eerder gastprofessor project management en geeft jaarlijks meerdere gastcolleges over inkopen in diverse studierichtingen. Hij is auteur van het baanbrekende inkoopboek 'Purchasing Pro'.

Programma

Van Prijskoper naar Bruggenbouwer : inkopen is geen spelletje onderhandelen. Het is een strategisch ambacht dat, samen met de leverancier, vertrekt vanuit vertrouwen, partnership en waarde creatie.

MODULE 1 – DE INKOPENDE ORGANISATIE ONTMASKERD

- ◆ Wat is de échte rol van inkoop in jouw organisatie?

In deze module analyseren we hoe inkoop vandaag vaak geïmplementeerd wordt – en waarom dit een rem zet op de impact van de inkoper. We starten met een reality check op takenpakketten, policies en percepties.

- ◆ Inzichten en oefeningen rond:
 - ❖ Hoe wordt de inkoopfunctie vandaag gezien door directie en collega's?
 - ❖ Wat zeggen purchasing policies over het verwachtingspatroon van een organisatie?
 - ❖ Welke KPI's sturen het gedrag van inkopers vandaag (bewust of onbewust)?
 - ❖ Hoe worden leveranciers gemeten?

MODULE 2 – ZELFDESTRUCTIE IN INKOOP: 10 VALKUILEN

- ◆ Waarom inkopers vaak zélf de meerwaarde blokkeren die ze willen realiseren
Te veel inkopers blijven hangen in klassieke reflexen van zero-sum-games: onderhandelen, korte termijn besparingen, wantrouwen creëren en druk uitoefenen op leveranciers. Deze module brengt op interactieve wijze tien herkenbare valkuilen in kaart – en toont u hoe u deze doorbreekt.
- ◆ We werken met realistische scenario's en groepsdiscussies rond o.a.:
 - ❖ De illusie van 'de beste prijs'
 - ❖ Hoe verkopers jouw gedrag spiegelen
 - ❖ De val van 'Excel-inkopen'
 - ❖ Vertrouwen als voorwaarde voor openheid
 - ❖ ...

MODULE 3 – DE INTERNE KLANT: BONDGENOOT OF BLINDE VLEK?

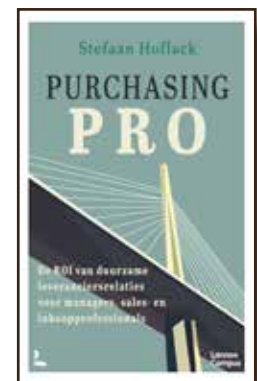
- ◆ Wie het intern verknoeit, krijgt extern nooit succes
Een inkoper zonder afstemming met de interne klant, jaagt niet alleen leveranciers weg, maar ondergraaft ook het draagvlak binnen de organisatie. In deze module leert u hoe u interne stakeholders op een wervende manier betreft én begeleidt tijdens aankoopprocessen.
- ◆ Focuspunten:
 - ❖ De rol van de interne klant als inhoudelijk expert
 - ❖ Hoe u een inkoopproces begeleidt als adviseur, niet als controleur
 - ❖ Tools en technieken om draagvlak te versterken

MODULE 4 – INKOPEN IS EEN AMBACHT

- ◆ Van transactie naar transformatie: hoe inkopers echte bruggenbouwers worden
Deze module legt het fundament voor strategische inkoop. Geen deals die enkel kort termijn resultaten boeken, maar focussen op duurzame samenwerking.
- ◆ Wat je leert:
 - ❖ Hoe positioneert u uzelf als bruggenbouwer tussen organisatie en leverancier?
 - ❖ Wanneer loont het om een partnerschapsmodel toe te passen?
 - ❖ Welke soft skills maken het verschil? (luisteren, verbinden, invloed uitoefenen zonder macht)
 - ❖ Wat vraagt dit van uw organisatie, processen en cultuur?
 - ❖ Hoe creëert en behoudt échte partnerships met kernleveranciers?

MODULE 5 – AFSLUITING EN ACTIEPLAN

Tot slot vertaalt u alle inzichten, inzichten, tools en reflecties naar concrete acties die passen bij uw rol, uw organisatie en uw ambities. Geen vrijblijvende goede voornemens, maar een scherp actieplan waar u morgen mee aan de slag kunt.



“Dit boek daagt inkopers uit om kritisch naar zichzelf te kijken, laat hen nadenken over hoe zij waarde toevoegen aan hun bedrijf en of zij inkoopprojecten wel volgens de beste manier aanpakken.”

Bert Claes - Voormalig Supply Chain Director bij Danone, voormalig Vice President Logistics bij Delhaize België, nu Group Supply Chain Director bij Vision HealthCare

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.

Inkopen 2.0

2026

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

<p>E-mail: info@ifbd.be</p>  <p>klik hier</p>	<p>Via onze website: ifbd.be</p>  <p>klik hier</p>	<p>Via QR:</p>  <p>klik hier</p>	<p>Telefoon: 00 32 50 38 30 30</p>  <p>Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...</p>
--	--	---	---

>>> 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 cursusdag. 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).

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**.

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 toegerekend 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.

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 aanvangen 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.