IFBD
Institute for Business Development

2027

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

Masterclass Inkoop

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.BE** /
aankoop management

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.

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.

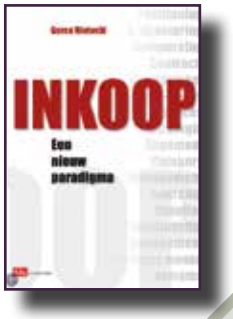
"Heel erg inspirerend. Bedankt. Added value!"

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)





Programma

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 waardedrivers.
  - 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.



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**).

Masterclass Inkoop - de Inkoper als Business Partner

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.