IFBD
Institute for Business Development

2027

Krijg op twee dagen grip op proces, leverancier en kost.

Bootcamp voor de startende inkoper

In twee dagen van uitvoerder naar volwaardige gesprekspartner: uw fundament voor uw eerste jaren in procurement.

> U vertrekt met een compleet overzicht van het tactische én operationele inkoopproces — u weet welke stap wanneer komt en wie u er op welk moment bij betrekt.

> U oefent met stakeholder mapping, specificaties, RFx en leveranciersselectie op uw eigen praktijk — niet op abstracte voorbeelden, maar op de dossiers waar u maandag mee verder moet.

> U leert beslissen op Total Cost of Ownership en doorgrondt de prijsmodellen van uw leverancier — zodat u nooit meer enkel op de laagste prijs koopt.



Onder de deskundige leiding van:

Anneleen Gijsbers & Florence Verschraegen
Procurement Consultants
SOLVINT SUPPLY MANAGEMENT

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

Waarom dit programma?

UIT DE PRAKTIJK: HET VERHAAL VAN SOFIE

Sofie (28) is anderhalf jaar junior buyer bij een groeiend productiebedrijf. Ze nam de rol over van een collega die vertrok en kreeg een handvol leverancierscategorieën op haar bord, met de boodschap "je leert het wel onderweg".

Ze pakte het serieus aan. Ze maakte overzichten van haar leveranciers, leerde de bestelsystemen kennen en wist na een paar maanden de operatie draaiende te houden. Toen een grotere sourcing op haar afkwam — een meerjarig contract voor een kritische component — botste ze op haar grenzen. Welke stakeholders had ze moeten betrekken vóór de specificaties vastlagen? Hoe vergelijkt ze offertes die op heel verschillende prijsmodellen zijn gebouwd? En wat hoort er eigenlijk in dat contract, los van de prijs?

Het draaide uit op een keuze die op papier de goedkoopste leek, maar die door verborgen kosten en een rigide contract duurder uitviel dan het alternatief. Niet door gebrek aan inzet, maar door het ontbreken van een methode: Sofie kende de losse stukken, maar niet het traject dat ze met elkaar verbindt.

Precies daar zet deze bootcamp in. Voor iedereen die, net als Sofie, de eerste stappen heeft gezet en nu het kader nodig heeft om de volgende met vertrouwen te zetten.

U WERD INKOPER MAAR EEN FUNCTIEOMSCHRIJVING KREEG U ER NIET BIJ

Starten in een procurement-rol zonder ervaring is geen evidente opdracht. Verwachtingen stromen van alle kanten binnen: interne budgethouders willen sneller geleverd, de operatie mag niet stilvallen, klachten over leveranciers komen op uw bord terecht en ergens wordt ook nog een besparing van u verwacht. Tegelijk moet u processen, data en deadlines bijhouden die niemand u ooit echt heeft uitgelegd. U leert al doende — en betaalt het leergeld zelf.

MET GEZOND VERSTAND EN WAT GOOGELEN KOMT U EEN EIND — TOT HET MISGAAT

Improviseren werkt zolang de dossiers klein en de leveranciers meewerkend zijn. Maar zodra een specificatie onvolledig blijkt, een stakeholder zich gepasseerd voelt of een contract u jaren vastzet aan de verkeerde partij, botst u op de grens van uw improvisatie. Het probleem is zelden uw inzet; het is het ontbreken van een kader dat u vertelt welke stap wanneer komt en welke vraag u vooraf had moeten stellen.

IN DE NEVER-NORMAL ECONOMIE IS INKOOP GEEN ADMINISTRATIE MEER, MAAR RISICOBEHEER

Supply chains worden permanent verstoord, prijzen schommelen en leveranciers vallen onaangekondigd weg. En dan zwijgen we nog over de impact van de macro politiek en diverse brandhaarden in de wereld. Het beperken van risico en het borgen van continuïteit zijn vandaag kerntaken van elke aankoper — ook van wie net begint. Wie inkoop blijft zien als bestellingen plaatsen, loopt achter de feiten aan op het moment dat het er het meest toe doet.

GEEN THEORIECOLLEGE, MAAR EEN BOOTCAMP MET UW EIGEN DOSSIERS OP TAFEL

Deze opleiding geeft u precies het kader dat in de praktijk ontbreekt: hands-on tools, checklists en een heldere methode om leveranciers te benaderen, te selecteren en te contracteren. U doorloopt het volledige sourcingtraject — van interne analyse tot contract en SLA — en past elke stap meteen toe op uw eigen situatie. Geen abstracte modellen, maar werk dat u maandag al gebruikt.

Twee dagen die zichtzelf terugverdienen bij uw eerste sourcingtraject

Eén beter onderbouwde leverancierskeuze, één contract dat u niet vastzet, één TCO-berekening die de echte kost zichtbaar maakt — en de investering is terugverdiend. U keert terug met meer rust, meer gezag tegenover stakeholders en leveranciers, en het vertrouwen dat u beslissingen neemt die de toets der jaren doorstaan.



Test uzelf: herkent u dit?

Beantwoord eerlijk de volgende vijf vragen:

> Stelt u soms specificaties op zonder zeker te weten of u alle interne stakeholders hebt bevraagd?

> Kiest u leveranciers vooral op prijs, omdat de werkelijke Total Cost of Ownership lastig in te schatten is?

> Voelt u zich onzeker over wie u wanneer in een sourcingtraject moet betrekken — en hoe u hun engagement vasthoudt?

> Tekent u contracten en SLA's zonder een helder beeld van wat erin hoort en hoe u ze nadien opvolgt?

> Reageert u op supply-chainverstoringen en klachten eerder ad hoc dan vanuit een doordachte aankoopstrategie?

Antwoordt u op twee of meer vragen volmondig "ja", dan is inkoop voor u geen thema dat u nog langer op gevoel kunt blijven aanpakken. Dan mag u dit programma absoluut niet missen.

DE PRIJS VAN NIETSDOEN

Improviseren in inkoop voelt goedkoop, maar de rekening komt later — en valt hoger uit dan de opleiding ooit kost.

- Geld dat wegvloeit in slechte deals: een keuze op prijs in plaats van TCO of een contract dat u te lang vastzet aan de verkeerde leverancier weegt jaren door.
- Tijd die verloren gaat aan herstelwerk: onvolledige specificaties en niet-vergelijkbare offertes leiden tot extra rondes, discussies en correcties.
- Risico dat onbeheerd blijft: zonder oog voor continuïteit en leveranciersrisico staat u machteloos zodra een supply chain verstoort.
- Stakeholders die afhaken: wie zich gepasseerd voelt, omzeilt inkoop de volgende keer — en uw positie verzwakt.
- Gemiste waarde en geloofwaardigheid: u blijft uitvoerder in plaats van de partner die het bedrijf aantoonbaar geld en zekerheid oplevert.

De vraag is niet of u het kader leert, maar of u het leert vóór of nadat de fouten gemaakt zijn.

Waar u nu staat - waar u na deze twee dagen staat ...

Waar u nu staat ...	Waar u na deze opleiding staat ...
Losse taken zonder zicht op het geheel	Een helder kader van het volledige inkoopproces
Stakeholders die zich gepasseerd voelen	Een stakeholder map met draagvlak en engagement
Specificaties op gevoel opgesteld	Onderbouwde specificaties, samen met uw stakeholders
Leveranciers kiezen op de laagste prijs	Beslissen op Total Cost of Ownership en waarde
Offertes die u moeilijk kunt vergelijken	Een RFx die vergelijkbare, bruikbare antwoorden oplevert
Contracten tekenen op vertrouwen	Contracten en SLA's die u doorgrondt en opvolgt
Reactief reageren op verstoringen	Proactief sturen vanuit een aankoopstrategie

Programma

U bent in een inkooprol gerold met hoge verwachtingen van interne stakeholders én externe leveranciers — maar zonder kader, zonder houvast en zonder de tijd om alles met vallen en opstaan te leren. Na deze twee dagen overziet u het volledige inkoopproces, stuurt u uw stakeholders en leveranciers met vertrouwen aan en neemt u beslissingen op basis van Total Cost of Ownership in plaats van op prijs alleen.

DAG 1 — VAN INKOOPPROCES TOT LEVERANCIERSKEUZE

MODULE 1 · HET INKOOPPROCES ONTRAFELD

U krijgt vat op het volledige tactische en operationele inkoopproces, zodat u eindelijk het grotere plaatje ziet waarin uw dagelijkse taken passen.

- Introductie tot operationeel en tactisch aankopen en hoe ze in elkaar grijpen
- Welke stap wanneer komt — en waar de meeste starters tijd en geld verliezen

Opbrengst: een mentaal kader dat houvast geeft bij elk dossier dat op u afkomt.

MODULE 2 · HET VENDOR-SELECTIEPROCES EN UW STAKEHOLDERS

Een goede leverancierskeuze begint binnenshuis. U leert het selectieproces sturen en de juiste mensen op het juiste moment betrekken.

- Het vendor selection-proces stap voor stap
- Een stakeholder map opstellen: wie betrekt u, en hoe wint u hun engagement?
- Een praktische checklist van wat u met interne stakeholders moet bespreken om een sourcingtraject tot een goed einde te brengen

Opbrengst: u voert sourcingtrajecten met draagvlak in plaats van weerstand.

MODULE 3 · INTERNE EN EXTERNE ANALYSE

Voordat u de markt op gaat, moet u weten wat u precies nodig hebt en wat die markt te bieden heeft.

- Interne analyse: behoeften scherp krijgen en sterke specificaties opbouwen sámén met uw stakeholders
- Externe analyse: de markt verkennen en de juiste leverancier identificeren en selecteren

Opbrengst: specificaties die kloppen, en een leverancierskeuze die u kunt verantwoorden.

MODULE 4 · RFX IN DE PRAKTIJK

Van vraagstelling tot vergelijkbare offertes: u leert het RFx-proces zo opzetten dat u appels met appels vergelijkt.

- Wanneer kiest u voor een RFI, RFP of RFQ?
- Een RFx opbouwen die u bruikbare en vergelijkbare antwoorden oplevert

Opbrengst: een uitvraag die de markt voor u laat werken.

MODULE 5 · PRICE, COST, CASH & VALUE

De laagste prijs is zelden de laagste kost. U leert kijken zoals een leverancier kijkt — en beslissen op de werkelijke waarde.

- Total Cost of Ownership meenemen in elke sourcingbeslissing
- Uw situatie beoordelen door de ogen van de leverancier
- De verschillende prijsmodellen die een leverancier kan hanteren — en wat ze voor u betekenen
- Overzicht van de verschillende aankoopstrategieën

Opbrengst: beslissingen op basis van waarde en TCO, niet op het prijskaartje alleen.

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.

Programma

DAG 2 — VAN CONTRACT TOT UW EIGEN PRAKTIJK



MODULE 6 · CONTRACTEN EN CONTRACTMANAGEMENT

Een contract is geen formaliteit aan het einde, maar het instrument dat uw afspraken jarenlang vasthoudt. U bouwt de basiskennis op om het zelf te doorgronden.

- Introductie tot het opmaken van een contract
- Basiskennis van contracten en contractmanagement

Opbrengst: u tekent en beheert contracten met inzicht in plaats van op vertrouwen.

MODULE 7 · SERVICE LEVEL AGREEMENTS OPMAKEN EN OPVOLGEN

Afspraken die u niet opvolgt, zijn geen afspraken. U leert SLA's zo opstellen dat ze leveranciers ook echt sturen.

- Service Level Agreements opmaken
- SLA's opvolgen en leverancierspersformance bewaken

Opbrengst: grip op wat uw leverancier na de handtekening werkelijk levert.

MODULE 8 · TOEPASSING OP UW EIGEN PRAKTIJK

Theorie beklijft pas als u ze toepast. We sluiten af met uw eigen dossiers op tafel.

- Praktische toepassing van de theorie aan de hand van cases
- Reflectie op uw eigen praktijk en concrete vertaalslag naar uw werk

Opbrengst: een persoonlijk actieplan dat u meteen kunt uitvoeren.

WAT NEEMT U CONCREET MEE NAAR UW WERKPLEK?

Geen abstracte inzichten, maar werkbaar materiaal dat u maandag al gebruikt:

- Een stakeholder map-template om in kaart te brengen wie u wanneer betrekt en hoe u hun engagement wint.
- Een praktische checklist voor het afstemmen met interne stakeholders bij elk sourcingtraject.
- Een werkwijze en format om samen met stakeholders sterke specificaties op te bouwen.
- Een RFx-structuur (RFI/RFP/RFQ) die vergelijkbare offertes oplevert.
- Een denkkader voor Total Cost of Ownership om de werkelijke kost van een keuze te berekenen.
- Een overzicht van leverancierspersprijsmodellen en aankoopstrategieën als naslagwerk.
- Een basis-checklist voor contracten en SLA's — wat erin hoort en hoe u opvolgt.
- Een persoonlijk 30-dagen actieplan plus directe feedback van de trainer op uw eigen case.

VOOR WIE IS DEZE OPLEIDING BEDOELD?

Voor iedereen met 0 tot 3 jaar ervaring binnen procurement in een operationele en/of tactische rol, die behoefte heeft aan een duidelijk kader binnen de huidige functie: praktische, hands-on tools en checklists, en concreet houvast bij het benaderen en selecteren van leveranciers.

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 docenten



Anneleen Gijsbers is procurement consultant bij Solvint Supply Management. Ze bouwde ruim acht jaar ervaring op in indirecte inkoop, en dat in opvallend uiteenlopende sectoren: chemie (Huntsman), biotechnologie en moleculaire diagnostiek (Biocartis), landbouw (Arvesta) en voeding (Solina). Die breedte maakt haar bij uitstek geschikt om startende inkopers te tonen dat de principes van goed inkopen overal terugkeren — los van de sector waarin je terechtkomt.
Haar specialiteit is het opzetten en optimaliseren van inkoopprocessen en het uitbouwen van strategisch categoriemanagement voor indirecte uitgaven: HR, marketing, facilitaire diensten, MRO, labo- en cleanroomverbruik en professionele dienstverlening. Bij Solina zette ze de volledige indirecte inkoop op voor de vestigingen in België, Nederland en Duitsland. Bij Arvesta beheerde ze het sourcingproces voor HR, marketing en facilities — van scoping en tendering over benchmarking tot het sluiten en implementeren van contracten.
Bij Biocartis legde ze daarvoor de fundamenten: inkoopprocessen formaliseren, leveranciers kwalificeren (onder meer in FDA-context), spend analyseren en commodity-plannen uitwerken. Doorheen haar loopbaan keren dezelfde rode draden terug: business partnering, leveranciersrelatiebeheer, compliance en het trainen en coachen van junior buyers. Net die laatste ervaring maakt dat ze haar kennis met aanstekelijk gemak doorgeeft aan wie vandaag in het vak start.

"Als startende inkoper word je in het diepe gegooid: kostenbesparing, continuïteit, klachten, data én leveranciers, allemaal tegelijk. Wie zonder kader begint, blijft brandjes blussen. In twee dagen geef ik je het houvast om vanaf dag één het verschil te maken."



Florence Verschraegen is ervaren inkoopadviseur bij Solvint Supply Management, waar ze sinds begin 2024 ook Team Guide Procurement is en trainer binnen de Open Academy. Met bijna tien jaar ervaring kent ze het vak van onderaan: ze begon als sourcing- en procurement analyst en groeide door tot strategisch sourcingmanager en senior buyer.
Ze begeleidde klanten in retail (Ahold Delhaize, Xenos), automotive (D'Ieteren), de gezondheidszorg (ZNA) en vooral de voedingsindustrie (Farm Frites, Milcobel, Valio, PB Leiner). Daardoor beheerst ze zowel de indirecte inkoop — HR, facilitaire diensten, nutsvoorzieningen en afvalstromen — als de directe inkoop, met categorieën als ingrediënten en oliën. Bij Ahold Delhaize stuurde ze als European strategic sourcing manager de indirecte uitgaven aan over corporate services, facility en utilities heen; bij D'Ieteren werkte ze als senior buyer indirects.
Strategische inkoop, categoriemanagement en onderhandelen vormen de kern van haar expertise. Als meertalig trainer geeft ze die met overtuiging door — en weet ze als geen ander hoe je theorie vertaalt naar de dagelijkse praktijk van een startende inkoper.

Hoe verantwoordt u deze investering intern?

Drie argumenten die u letterlijk kunt overnemen in een mail of intern voorstel aan uw leidinggevende, HR of directie:

> "Deze opleiding geeft mij als startende inkoper het volledige kader van het inkoopproces, waardoor sourcingtrajecten sneller en consistenter verlopen en we minder tijd verliezen aan herstelwerk en extra offerterondes."

> "Door te beslissen op Total Cost of Ownership in plaats van op prijs alleen, voorkomen we kostbare leverancierskeuzes die ons jaren via een contract vastzetten — één betere beslissing verdient de investering al terug."

> "Met stevige kennis van contracten, SLA's en leveranciersrisico beperken we onze blootstelling aan supply-chainverstoringen en versterken we de positie van inkoop tegenover interne stakeholders en leveranciers."

Bootcamp voor de startende inkoper

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.