IFBD
Institute for Business Development

2027

Van bestellen naar inkopen – met een volledig leveranciersdossier en een scherpe BATNA aan tafel.

Inkoop aangedreven door Microsoft 365 Copilot

Leer leveranciers doorgronden, categoriseren en onderhandelen met Copilot – meer strategische inkoop, minder administratie, rechtstreeks in de apps waar u vandaag al mee werkt.

NIEUW: INCL. NOTEBOOK + AGENT BUILDER!

- **Hands-on in Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint, Business Chat, Notebook en Agent Builder** – verankerd in uw eigen leveranciersmails, contracten en spend-data.
- **Eén promptkader** (Rol · Context · Objectief · Complexiteit) dat in élke Copilot-app werkt – plus Know Your Supplier, DISC, Kraljic en BATNA & ZOPA.
- **Volledige controle over vertrouwelijkheid, GDPR en verantwoordelijkheid:** Copilot ondersteunt, u blijft de inkoper.



Onder de deskundige leiding van:

Arnaud Llamas Bravo
Microsoft 365 Copilot & AI Trainer
workwithai.be

>>> **IFBD.BE** /
artificiële intelligentie &
business IT

Waarom dit programma?

UW INKOOPTEAM, VERSTERKT DOOR COPILOT M365

Stel u een inkoopafdeling voor die vóór elk gesprek een volledig leveranciersprofiel heeft, haar leveranciersportefeuille in enkele minuten segmenteert volgens Kraljic, elke onderhandeling voorbereidt met een scherpe BATNA & ZOPA, en na elk overleg meteen een verslag met actiepunten heeft – allemaal binnen de vertrouwde Microsoft 365-omgeving. Dit is geen sciencefiction. Het is vandaag al mogelijk met **Microsoft 365 Copilot**.

Anders dan een los AI-venster werkt Copilot M365 **in de apps waar u vandaag al mee werkt** – Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint – en is het **verankerd in uw eigen bedrijfsdata** (e-mails, contracten, spend-data, vergaderingen) via Microsoft Graph, binnen de beveiliging van uw organisatie. Geen gegevens die uw tenant verlaten. Geen kopiëren-en-plakken tussen tools. Eén assistent, doorheen de hele inkoopcyclus.

UW ROL ALS INKOPER VERANDERT FUNDAMENTEEL

Inkoop is allang geen administratieve bestelfunctie meer. Van de moderne inkoper wordt strategische waarde verwacht: leveranciersrisico beheersen, de toeleveringsketen borgen, kosten optimaliseren en duurzaam en conform inkopen. Tegelijk verdrinkt de inkoper in administratie – RFQ's, leveranciersvergelijkingen, contracten, spend-rapporten – die tijd wegnemen van het échte werk: categoriemanagement en onderhandeling.

Deze opleiding slaat de brug tussen klassieke inkooptechnieken en de concrete mogelijkheden van Copilot M365. Niet om het menselijke oordeel te vervangen, maar om tijd vrij te maken, de kwaliteit van elke leveranciersbeslissing te verhogen en inkopers toe te laten zich te concentreren op **strategie, relaties en onderhandeling**.

WAAROM MICROSOFT 365 COPILOT VOOR INKOOP?

Er bestaan veel AI-assistenten, maar voor een inkoopteam dat werkt met vertrouwelijke leveranciers-, prijs- en contractinformatie binnen Microsoft 365, biedt Copilot unieke voordelen:

- **Geïntegreerd in uw apps** – geen aparte tool: Copilot leeft in Outlook, Word, Excel, Teams en PowerPoint.
- **Verankerd in uw data** – Copilot kent uw leveranciersmails, contracten, spend-bestanden en vergaderingen (Microsoft Graph) en levert daardoor relevante, gepersonaliseerde output.
- **Veilig & conform** – uw data traint het model niet en blijft binnen uw tenant; commerciële databescherming voor gevoelige prijs- en contractinformatie.
- **Eén methode, alle apps** – u leert één promptkader dat overal werkt, en bouwt zelfs uw eigen inkoop-assistent.

Door een gestructureerde methode te hanteren, kunt u:

- **Tijd winnen** op sourcing, leveranciersanalyse en administratie.
- **Elk leveranciersgesprek scherper voorbereiden** met een 360°-beeld en een DISC-profiel.
- **Sterker onderhandelen** dankzij een goed voorbereide BATNA & ZOPA en tegenargumenten.
- **Leveranciersrisico beter beheersen** via Kraljic-segmentatie en spend-analyse.
- **Consistenter rapporteren** aan management en stakeholders.

De methode: één promptkader voor alle apps

De kern van de opleiding is een eenvoudig, overdraagbaar kader dat in élke Copilot-app werkt. U leert prompts opbouwen volgens vier elementen:

Rol
Wie moet Copilot zijn? Bv. 'Gedraag je als een inkoopexpert met 20 jaar ervaring in sourcing …'

Context
Waarom hebt u dit nodig? Welke bron moet Copilot gebruiken (leveranciersdata, contract, spend-bestand)?

Objectief
Wat hebt u concreet nodig? Bv. 'Maak een Know Your Supplier-rapport over deze leverancier.'

Complexiteit
Extra beperkingen: taal, lengte, toon, formaat (lijst, tabel, e-mail …).

> **"Uw leverancier kent zijn marges en zijn alternatieven tot op de komma. Kent u de zijne? Met Copilot zit u met een volledig leveranciersprofiel, een Kraljic-analyse en een scherpe BATNA aan tafel. Dát is het verschil tussen bestellen en inkopen."**
>
> **Arnaud Llamas Bravo – trainer IFBD**

Bovenop het kader leert u de **werkreflexen** die het verschil maken: de juiste bron aanwijzen, stapsgewijs verfijnen in gesprek, altijd verifiëren, en positief formuleren. Nooit hallucineren – u baseert zich op traceerbare bronnen en geeft aan wanneer informatie ontbreekt.



Programma van de dag

Een interactieve opleidingsdag, opgebouwd rond concrete inkoopcases en de klassieke inkoopframeworks, met directe oefening in elke Copilot-app. Modulair inzetbaar.

09.00 **ONTHAAL & KICK-OFF: COPILOT M365 EN DE GOUDEN REGELS (VEILIG & CONFORM)**

- Wat Copilot M365 is: geïntegreerd in uw apps, verankerd in uw leveranciers- en contractdata via Microsoft Graph
- De gouden regels: vertrouwelijkheid, GDPR en menselijk oordeel – nooit hallucineren, altijd traceerbare bronnen

MODULE 1 **HET PROMPTKADER: ROL · CONTEXT · OBJECTIEF · COMPLEXITEIT**

- Het promptkader in vier elementen: wie moet Copilot zijn, welke bron, wat hebt u nodig, welke beperkingen
- De werkreflexen: de juiste bron aanwijzen, stapsgewijs verfijnen, altijd verifiëren, aangeven wanneer informatie ontbreekt

MODULE 2 **RFQ-MAILS, CONTRACTEN & OFFERTES VERGELIJKEN (OUTLOOK & WORD)**

- RFQ- en onderhandelingsmails, opvolging en antwoorden op leveranciersvragen, met de juiste toon
- RFQ's opstellen, contracten & offertes vergelijken, leveranciersbeoordelingen; teksten herschrijven in 3 versies

MODULE 3 **KNOW YOUR SUPPLIER-RAPPORT & DISC VOOR INKOOP (BUSINESS CHAT)**

- KYS-report: een Know Your Supplier-rapport met 360°-beeld – activiteit, financiële gezondheid, rating, compliance, risico's en strategische fit
- DISC: het gedrags- en communicatieprofiel van uw leverancier inschatten en uw sourcing- en onderhandelingsaanpak daarop afstemmen

12.00 **LUNCHPAUZE**

MODULE 4 **KRALJIC-MATRIX: LEVERANCIERS SEGMENTEREN (EXCEL)**

- Uw leveranciers-CSV analyseren en indelen in de 4 segmenten (impact vs. bevoorradingsrisico) met de bijhorende inkoopstrategie
- Spend-analyse, leveranciersvergelijking en risico-scoring: formules voorstellen, dashboards bouwen

MODULE 5 **BATNA & ZOPA, OBJECTION HANDLING & PERSUASIESTRATEGIE (BUSINESS CHAT)**

- BATNA & ZOPA: uw beste alternatief en de zone van mogelijke overeenkomst bepalen om met vertrouwen te onderhandelen
- Objection handling: verwachte bezwaren van leveranciers anticiperen en overtuigende, respectvolle antwoorden voorbereiden
- Persuasiestrategie: een gestructureerde overtuigingsstrategie opbouwen met sterke, onderbouwde argumenten

MODULE 6 **KPI-REPORTING EN VERSLAG LEVERANCIERSOVERLEG (POWERPOINT & TEAMS)**

- Inkoop-KPI-reporting (spend, savings, leveranciersrisico) en categoriestrategie voor management vanuit een prompt of document
- AI-notulen, recap en actiepunten uit leveranciersoverleg en intern inkoopoverleg, met next steps

MODULE 7 **LEVERANCIERSDOSSIER CENTRALISEREN (NOTEBOOK) (NIEUW)**

- Bronnen bundelen tot één afgebakende kennisbasis en gericht bevragen
- Leveranciersdossier centraliseren: contracten, ratings en historiek

MODULE 8 **UW EIGEN INKOOP-ASSISTENT, O.A. KRALJIC-AGENT (AGENT BUILDER) (NIEUW)**

- Terugkerende prompts omzetten in een herbruikbare, deelbare assistent
- 'Kraljic-analyse-agent', 'KYS-generator' en 'RFQ-assistent' voor het inkoopteam

16.30 **WRAP-UP, ACTIEPLAN & Q&A**

- Uw persoonlijk actieplan: welke inkooptaken versnelt u vanaf morgen met Copilot?

Hands-on op uw eigen laptop – voor een optimale leerervaring raden we u aan een laptop met een actieve Microsoft 365 Copilot-licentie mee te brengen, zodat u meteen op uw eigen (of fictieve) leveranciersdata kunt oefenen. De opleiding is ook modulair per app inzetbaar.



Timing cursus

08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.

09.00 Onthaal & kick-off van de trainingsdag.

12.00 Lunchpauze.

16.30 Wrap-up, actieplan & Q&A.

17.00 Einde van de trainingsdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie)pauze voorzien.

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**).

Uw trainer: Arnaud Llamas Bravo



Arnaud Llamas Bravo
Microsoft 365 Copilot & AI Trainer – workwithai.be

Arnaud Llamas Bravo geldt als een gevestigd expert in Microsoft 365 Copilot en AI, met diepgaande ervaring in sourcing, onderhandeling en business development. Als informaticus startte hij zijn loopbaan in de informatie- en communicatietechnologie (ICT), waar hij samenwerkte met toonaangevende bedrijven zoals Arinso en Sogeti.

In 2012 richtte hij **Taleevo** op, een vooraanstaand online platform. Sindsdien verleende hij consultancy aan organisaties zoals Stepstone, Experis, Elia, DXC Technologies, AGC, Egov Select, Kone en Proximus. Zijn dubbele expertise – een grondig begrip van de commerciële en contractuele realiteit én een beheersing van de technologie – maakt hem uniek.

Vandaag combineert Arnaud via **workwithai.be** zijn kennis van ICT en inkoop/onderhandeling tot praktische, bedrijfsgerichte AI-trainingen – met een bijzondere focus op **Microsoft 365 Copilot**.

Arnaud is een gewaardeerd trainer die al honderden professionals opleidde in het efficiënt gebruik van Copilot en andere AI-tools. Zijn praktijkgerichte aanpak maakt van hem een onmisbare trainer voor inkoopprofessionals die strategischer willen werken dankzij Copilot M365.

WAT DEZE OPLEIDING KAN VERANDEREN IN UW PRAKTIJK

> **"Voor elke onderhandeling beschik ik nu over een onderbouwd leveranciersdossier: een Know Your Supplier-profiel, de belangrijkste risico's, de historiek en de positie van de leverancier in de Kraljic-matrix. Ik zit daardoor aan tafel met een strategisch beeld dat veel verder gaat dan een gewone prijsvergelijking."**
>
> **Jules, aankoper**

> **"De voorbereiding van mijn BATNA en ZOPA heeft mijn manier van onderhandelen grondig veranderd. Copilot helpt mij om bezwaren vooraf in te schatten, sterke tegenargumenten uit te werken en onderhandelingsruimte te ontdekken die ik anders wellicht over het hoofd zou zien. Ik onderhandel nu met meer structuur en minder improvisatie."**
>
> **Emma, procurement specialist**

Wat gaat u leren?

Tijdens deze interactieve, hands-on dag leert u onder meer:

- Doeltreffende prompts schrijven volgens het kader Rol · Context · Objectief · Complexiteit.
- Een volledig Know Your Supplier-rapport genereren vóór elke afspraak – zonder te hallucineren, met traceerbare bronnen.
- Het DISC-profiel van een leverancier bepalen en uw communicatie- en onderhandelingsstijl daarop afstemmen.
- Uw leveranciersportefeuille segmenteren met de Kraljic-matrix op basis van een CSV-bestand in Excel.
- Sterk onderhandelen met een goed voorbereide BATNA & ZOPA.
- Bezwaren van leveranciers anticiperen en een persuasiestrategie opbouwen.
- RFQ-, onderhandelings- en opvolgmails opstellen in Outlook, met de juiste toon.
- Contracten en offertes vergelijken en teksten herschrijven in drie versies in Word.
- Spend, savings en leveranciersrisico analyseren en visualiseren in Excel en PowerPoint.
- Verslagen van leveranciersoverleg met actiepunten genereren in Teams.
- Een leveranciersdossier centraliseren in Notebook en uw eigen inkoop-assistent bouwen met Agent Builder.
- Copilot verantwoord gebruiken: vertrouwelijkheid, GDPR en menselijk oordeel.

Ook in uw organisatie?

Deze opleiding is modulair per app inzetbaar en kan ook volledig op maat in uw organisatie worden georganiseerd, voor uw eigen inkoopteam en zijn concrete leverancierssituaties.

Contacteer ons voor meer informatie of om deze opleiding in uw organisatie te plannen: info@ifbd.be · +32 50 38 30 30

Inkoop aangedreven door Microsoft 365 Copilot

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 cursusdag. 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 kunt 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.