

## Professioneel inkopen

3 DAGEN

*Inkopen is écht een vak. Het effectief doorlopen van het inkoopproces vereist specifieke kennis en vaardigheden. De vaardigheid van het kiezen van een goede leverancier levert de organisatie kwaliteit en winst op. Hoe verkrijgt u de juiste informatie over de organisatie van de potentiële leverancier en hoe kunt u die beoordelen? Hoe maakt u op de inkoop situatie toegesneden selectiecriteria? Hoe kunt u offertes in complexere situaties toch goed vergelijken en de beste prijs verkrijgen? In deze training ontwikkelt u de vaardigheden om als professioneel inkoper uw rol optimaal in te vullen. U vergroot uw waarde als inkoper voor uw organisatie.*



### Programma

- Professioneel inkopen
- Fasen van het inkoopproces
- Inkoopstrategie en het opstellen van een inkoopplan
- Inkoopportfolio en leveranciersstrategie
- Centraal of decentraal inkopen
- Vendoring en inkoopprestatie meting
- Opstellen van selectie- en gunningcriteria
- Offertevergelijking en contractvormen
- Selecteren van leveranciers
- Effectief onderhandelen
- 'Customer service' en servicegraad
- De inkoper als adviseur
- Ontwikkelingen op inkoopgebied
- Persoonlijke kwaliteiten en valkuilen
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

### Resultaat

- U brengt uw kwaliteiten als inkoper naar een hoger niveau
- U bent in staat zelfstandig een professioneel inkoopproces te doorlopen
- U kent de verschillende leveranciersstrategieën en kunt daarop het inkoopbeleid aanpassen
- U kunt de inkoopstrategie van uw organisatie verbeteren
- U werkt beter samen met de partijen die bij inkoop betrokken zijn
- U heeft een beeld van bedrijfsethiek voor inkopers en kunt hieraan betekenis geven in uw eigen inkoopproces
- U bent in staat zo te onderhandelen dat u de beste prijs bedingt

### Doelgroep

U bent inkoopmanager of -medewerker of u hebt regelmatig te maken met de inkoop van producten of diensten.

### Studiewijze

In deze veelzijdige training staan de theorie en praktijk centraal. Theorieën en processen op het gebied van inkoopmanagement worden behandeld en naar uw eigen situatie vertaald. U leert technieken en instrumenten om het inkoopproces beter te doorlopen. Er worden interessante en leerzame oefeningen, opdrachten en cases aan u voorgelegd. De training wordt verzorgd door een deskundige uit de praktijk. In de bijeenkomsten krijgt u nieuwe inzichten, vooral door te ervaren en te doen. U sluit af met een persoonlijk actieplan. Hiermee kunt u het geleerde toepassen in uw eigen werksituatie.

### Duur, data en plaatsen

3 dagen. De training wordt verzorgd in Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Den Haag, Eindhoven, Den Bosch en Zwolle.

Training: wo 21 sep – do 22 sep – wo 28 sep 2011

Training: wo 23 nov – do 24 nov – wo 30 nov 2011

Training: wo 8 feb – do 9 feb – wo 15 feb 2012

Training: wo 9 mei – do 10 mei – wo 16 mei 2012

Maximale groepsgrootte: 12 personen

### Investing

€ 1.295

*Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement.*

*De totale investering is excl. btw.*

### Advies en inschrijving

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag uitgebreid en deskundig te woord. Telefoonnummer: 030 – 29 19 888. Het inschrijfformulier vindt u achter in de brochure of op internet ([www.icm.nl](http://www.icm.nl)).

Deze training biedt ICM ook In Company aan.