

Inkoop- Marketing

3-daagse Training



“What’s-in-it-for-me” als
basis voor effectieve
marketing.

Belanghebbenden en
belangen, daar draait
het om. Wat heb je hen
vanuit inkoop te bieden?



Een professionele inkoopfunctie draagt bij aan de totale door de onderneming geleverde waarde. Een succesvolle invulling van deze functie vereist een gedegen afstemming tussen het door de belanghebbende collegas gewenste resultaat en de realisatie van de doelstellingen. Minstens zo belangrijk is het effectief “verkopen” van de bereikte resultaten en het daardoor succesvol positioneren van de inkoopfunctie binnen de organisatie; de basis voor toekomstige successen. De daarvoor benodigde combinatie tussen inkoopprofessie en verkoopvaardigheden vormt een uitdaging voor vele professionals

Doel van de training.

“InkoopMarketing” leert u om met belanghebbenden (collegas) heldere doelen te stellen, de resultaten inzichtelijk en meetbaar te maken en de realisatie van doelstellingen te verkopen. Enerzijds vergt dit een goede kennis van de inkoopfunctie, inzicht in de mogelijke bijdrage die deze aan zowel de ondernemingsdoelstellingen als aan de doelstellingen van de verschillende bedrijfsdisciplines kan leveren, en de methodieken die gehanteerd kunnen worden om inkoopresultaat inzichtelijk en meetbaar te maken. Anderzijds stelt dit eisen aan uw communicatieve- en verkoopvaardigheden.

Doelgroep.

De doelgroep bestaat uit alle professionals binnen de inkoopfunctie die geconfronteerd worden met de uitdaging de inkoopfunctie en bereikte resultaten te verkopen, bijvoorbeeld inkoopmanagers, commoditymanagers, accountmanagers, facilitymanagers, strategisch inkopers en senior inkopers.

Garantie.

Voor al onze trainingen en workshops geldt een unieke garantie: **niet goed, geld terug**. Wanneer u vindt dat de training niet voldoet aan uw verwachtingen, om wat voor reden dan ook, dan kunt u dit aan het eind van de training aangeven en ontvangt u het volledige bedrag terug.

Inhoud.

De basis van de training wordt gevormd door de structuur van het InkoopModel en de vier daarin opgenomen hoofdgebieden van Inkoop: InkoopFunctie, InkoopProces, InkoopMarketing en InkoopVerbetering. Binnen deze training ligt de nadruk op het hoofdgebied InkoopMarketing, maar dit is geen op zichzelfstaand onderdeel. De onderlinge samenhang tussen de hoofdgebieden is essentieel voor de succesvolle verkoop van inkoop en zal daarom ook aan de orde komen. Voor de modulaire inhoud van de 3-daagse training InkoopMarketing verwijzen wij u naar de “Module Matrix”. Meer informatie over de inhoud van de verschillende modules vindt u in het “Module Overzicht”.

1. InkoopFunctie

- * Waardeperceptie
- * Visie
- * Missie
- * Beleid
- * Doelstellingen

4. InkoopVerbetering

- Verbeteringen binnen InkoopFunctie, InkoopProces en InkoopMarketing t.a.v.:
- * Mensen;
 - * Middelen;
 - * Structuur;
 - * Supply Chains;
 - * Value Chain.

2. InkoopProces

- * Specificeren;
- * Selecteren;
- * Contracteren;
- * Bestellen;
- * Managen;
- * Evalueren.

3. InkoopMarketing

- * Inkoop aan de klantzijde van het bedrijf;
- * Belanghebbenden en belangen;
- * Afspraken maken;
- * Verkopen resultaten

Resultaten

Werkwijze.

De training is intensief. Onder begeleiding van één trainer doorloopt u in een periode van 3 weken de training, waarbij 1 dag per week van 10:00 tot 18:00 op een rustieke locatie wordt gewerkt, onderbroken door een lunch. Aansluitend wordt à la carte gedineerd zodat u met collega-deelnemers en trainer kunt natafelen over opgedane ervaring en inzichten en een waardevol netwerk kunt opbouwen.

Gedurende de training wordt u aangemoedigd uw eigen InkoopMarketingPlan (IMP) op te stellen en op basis van dit plan uw inkoopfunctie te verkopen aan uw kritische collega-deelnemers. Tijdens de training is het de bedoeling dat u uw aanpak toetst binnen uw eigen onderneming. De derde trainingsdag zal dan ook voor een deel in het teken staan van het uitwisselen van ervaringen, het verder aanscherpen van uw InkoopMarketingPlan en krijgt u verdere tips en adviezen over de te vervolgen implementatieroute.

Trainingsmaterialen en toegang tot standaarden.

Aan het begin van de training ontvangt u een Apple iPad. Na afronding van de training wordt de iPad uw eigendom, tenzij u gebruik maakt van de "niet goed, geld terug" garantie. Alle trainingsmaterialen (presentaties, handouts, opdrachten, hulpmiddelen) worden digitaal aangeboden in een bewerkbaar format. Deze materialen mag u ongelimiteerd in uw dagelijkse werkomgeving gebruiken en aanpassen. De PeopleGroup App op de iPad en EP-flow®, het inkoopmodel via internet, biedt u de mogelijkheid continu de meest recente versie van de hulpmiddelen en standaarden te downloaden. Daar waar het Europese aanbestedingsdocumenten betreft, zijn deze juridisch getoetst door Loyens & Loeff. De eerste 12 maanden van het abonnement zijn bij de prijs van de training inbegrepen.



Trainers

De PeopleGroup trainers zijn ervaren managers. Zowel binnen de inkoopfunctie als binnen andere bedrijfsdisciplines zoals Verkoop, Marketing, Logistiek en Kwaliteitszorg. Daarnaast zijn zij, naast hun rol als trainer, nog volop actief in het inkoopvak; als interim managers of coach. Vooral door deze brede achtergrond in combinatie met de dagelijkse en actuele praktische ervaring in de inkoopfunctie zijn de trainers in staat een interessante en leerzame mix van theorie en praktijk te brengen, welke is toegespitst op de deelnemers. Dit wordt versterkt door het werken met kleinschalige trainingsgroepen, waardoor iedere deelnemer specifieke aandacht voor zijn of haar praktijk kan krijgen en zodoende sneller het geleerde in praktijk zal kunnen brengen. Ook het gebruik van cases versterkt de vertaling van theorie en methodologie naar de praktijk.

Deze mix is reeds beproefd en werd met groot enthousiasme ontvangen door inkoopprofessionals van onder andere *Campina, Philips, Nuon, Eneco, Ministerie van Justitie, Delta, ECT, Erasmus, Mediq, Heijmans, DuPont, Bouman GGZ, KPMG, Rabo bank en Pearle*. Wij brengen u graag in contact met deze deelnemers.

Investeringsen en rendement.

Per deelnemer wordt voor de training, de leermiddelen, waaronder de Apple iPad, de verblijfkosten en 12 maanden toegang tot inkoopstandaarden via de iPad en internet (EP-flow®) een investering gevraagd van:

- Zie voor de actuele prijs van deze training www.peoplegroup.nl
- 3 werkdagen (maximaal 1 dag per week)

Na afronding van de training beschikt u over een getoetst InkoopMarketingPlan, met een groot aantal praktische hulpmiddelen en met een zeer gedegen kennis van mogelijk inkoopresultaat en bijpassende inkoopmarketing. Daarnaast ontvangt u een overzichtelijke syllabus en een certificaat van deelname.

Locatie, data en wijze van inschrijven.

Data & Lokatie: Zie onze website www.peoplegroup.nl voor de actuele trainingsagenda.

De trainingen worden in onze vestiging in Hilversum georganiseerd

Inschrijving: Door het van www.peoplegroup.nl te downloaden "Inschrijfformulier" per post of per Fax aan ons te versturen. Toewijzing plaatsen op basis van volgorde van ontvangst inschrijfformulier.

PeopleGroup® BV

Kantoor Hilversum

Borneolaan 2

1217 HA Hilversum

t: 035 – 647.29.61

e: info@peoplegroup.nl

Kantoor Nijmegen

Oranjesingel 26

6511 NV Nijmegen

t: 024 - 360.60.12

uw **inkoopambities** realiseren

vier

3-daagse Training: InkoopMarketing