

Professioneel inkopen

In deze training vergroot je jouw waarde als inkoper. Je optimaliseert je inkoopproces, denk na vanuit de strategie van je organisatie en haalt de beste resultaten uit je onderhandelingen.



Inkopen is echt een vak en gaat hand in hand met de strategie en concurrentiepositie van de organisatie. Het effectief doorlopen van het inkoopproces vereist specifieke kennis en vaardigheden. Een goede leverancier kunnen kiezen levert de organisatie kwaliteit, winst en voorsprong op. Hoe verkrijgt je de juiste informatie over potentiële leveranciers en hoe kun je deze beoordelen? Hoe maak je op inkoopsituatie toegesneden selectiecriteria? Hoe bewaak je de risico's, innovatie en integrale kostprijs? In deze training ontwikkel je kennis en vaardigheden om je rol als professioneel inkoper optimaal in te vullen. Je vergroot je waarde als inkoper voor je organisatie.

Kenmerken

| | |
|------------------------|-----------|
| Studieduur | 2 weken |
| Investering | € 1.495,- |
| Aantal locaties | 9 |

Resultaat



- ✓ Je kunt business gedreven denken vanuit de strategie van je organisatie
- ✓ Je kunt je organisatie bewustmaken dat het bijdraagt aan succes om de meerwaarde van toeleveranciers te benutten
- ✓ Je bent in staat crossfunctioneel te werken met de partijen die bij inkoop betrokken zijn
- ✓ Je kent de verschillende leveranciersstrategieën en kunt daarop je inkoopbeleid aanpassen
- ✓ Je hebt inzicht hoe je de integrale kosten en winstoptimalisatie het beste kunt benutten
- ✓ Je hebt inzicht in leverancierperformance, kwaliteit, innovatiekracht en risicomanagement
- ✓ Je bent in staat in je onderhandelingen de meest optimale resultaten te bereiken

Doelgroep



Je koopt regelmatig producten of diensten in en je wilt je inkoopvakkennis en -vaardigheden ontwikkelen om je rol als professioneel inkoper optimaal in te vullen. Ook wil je je toegevoegde waarde inzetten voor de strategie van de organisatie.

Programma



- Professioneel inkopen
- De ontwikkeling van inkoop in de diverse sectoren
- Positionering van inkoop in de organisatie, inkooptaandeel of inkoopquote
- Inkoopproces, specificeren, selecteren, contacteren, bestellen, bewaken, E-ordering en vendoring
- Leveranciersbeleid, global sourcing, local sourcing en outsourcing
- Duurzaam inkopen, trends en het cradle-to-cradle principe Inkoopstrategie, concurrentiestrategieën van Porter, de strategische driehoek
- Opstellen van inkoopplannen, ABC analyse en formuleren van de inkoopdoelstellingen
- Opzetten van een inkoopportfolio en toepassen van een leveranciersstrategie in elk kwadrant van je inkoopportfolio
- Verbeteren van de inkoopprocessen en werken met inkoopvolwassenheidsmodellen
- Vertalen van leveranciersstrategie naar onderhandelingsstrategie
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Studiewijze



Intake

Voorafgaand aan de training vul je een schriftelijk intakeformulier in waarin je een aantal vragen beantwoordt gericht op jouw persoonlijke situatie. Deze vragen helpen je om jouw ontwikkeldoel helder te omschrijven.

Ervaren trainer

Een ervaren trainer begeleidt de klassikale bijeenkomsten waarbij jouw leerbehoefte centraal staat. Je trainer is een expert, maar bovenal je persoonlijke coach. Op een natuurlijke wijze leer je leidinggeven aan professionals.

Bijeenkomsten

In deze veelzijdige training staan de theorie en praktijk centraal. Theorieën en processen op het gebied van inkoop worden behandeld en naar jouw situatie vertaald. Je leert technieken en instrumenten om het inkoopproces beter te doorlopen. Je buigt je over interessante en leerzame oefeningen, opdrachten en cases.

Online leeromgeving

Naast de interactieve klassikale dagen werk je met de rijke online leeromgeving die je ondersteunt in het leerproces en je helpt om de bijeenkomsten effectief voor te bereiden. Na de training houd je onbeperkt toegang tot al het online materiaal ter verdieping en naslagwerk.

Persoonlijk actieplan

Als afsluiting stel je een persoonlijk actieplan op, dat je ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in je eigen praktijk.

ICM-certificaat

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Plaats & data



De training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat 3 bijeenkomsten. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in februari 2025, mei 2025, juli 2025, september 2025, november 2025, februari 2026, mei 2026 en september 2026.

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

| | |
|---------------------------------|--------------------------|
| Online Virtual Classroom | Dag: vrijdag of woensdag |
| Amsterdam | Dag: woensdag of vrijdag |
| Arnhem | Dag: woensdag of vrijdag |
| Breda | Dag: vrijdag of woensdag |
| Eindhoven | Dag: vrijdag of woensdag |
| Groningen | Dag: vrijdag of woensdag |
| Rotterdam | Dag: woensdag of vrijdag |
| Utrecht | Dag: woensdag of vrijdag |
| Zwolle | Dag: vrijdag of woensdag |

Investering



De investering bedraagt € 1.495,-.

Dit bedrag is excl. € 47,50 per dag voor het dagarrangement of € 17,50 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

[Meer informatie](#)

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

[Meer informatie](#)

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt [deze studiewijze](#).

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook [incompany](#) aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies



Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

<https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/sales/professioneel-inkopen/>

Of bel 030 - 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.