
TOOLBOX

Binnenkijken in het hoofd van de Inkoper

Een introductie tot Inkoop voor
verkopers

Philip Meyers



Een introductie tot Inkoop voor verkopers

Inhoud

Deze training wil aan verkopers een inzicht geven in hoe de inkoper denkt. Verkopers ontmoeten voortdurend inkopers, maar weten zij ook hoe die denken, hoe ze reageren, welke hun objectieven zijn?

Dit is een unieke gelegenheid om achter het gordijn te gluren, gepresenteerd door een ervaren inkoper.

Doelgroep

Verkopers
Account managers
Sales directors
Iedereen die regelmatig geconfronteerd wordt met aankoop professionals

Objectieven

Na deze training zullen de deelnemers een beter begrip hebben van de objectieven van de inkopers. En dat is niet altijd de prijs!

Deelnemers leren de inkooptaal kennen, hoe de inkoper zijn strategie bepaalt en hoe inkopers hun leveranciers managen. Als je dat allemaal weet, kan je veel beter het spel meespelen op het terrein van de inkoper.

Na deze training zullen deelnemers in staat zijn om een stappenplan op te stellen om hun klanten beter te benaderen, ook de moeilijke.

Programma

Aanpak

Introductie

- Inleiding tot Aankoop
- Du Pont: waarom is de prijs zo belangrijk
- Trends in Aankoop

Aankoopstrategie

- Aankoopstrategie: Kraljic
- Spiegeling: Carter's Matrix

Aankoop Proces

- Specificaties
- Request For Information (RFI)
- Request For Proposal or Quotation (FRP & RFQ)
 - Prijs & TCO
 - Betalingstermijnen
 - Incoterms
- Leveranciersselectie: offertes vergelijken



- Contract & Service Level Agreement (SLA)
- Vendor Management

De interactie

- De onderhandelingen voorbereiden
- Het aanvalsplan voorbereiden

Voorbeelden

De uiteenzetting wordt voortdurend geïllustreerd aan de hand van voorbeelden

