

INKOOP voor het MKB



Verkoop maakt de omzet, maar Inkoop maakt de winst!

Iedereen kan over twee zaken iets vertellen: het weer en onderhandelen. Dat is dan ook dagelijkse bezigheid van een ieder, zeker in Nederland. Wij gaan echter voor professionaliteit. Heel vaak gaat de vlag uit bij een grote verkooporder. Maar hoe is de marge van de verkooporder. Professioneel inkopen gaat u geld besparen. Hierdoor nemen uw marges sterk toe. Van Inkoop moet u het nu hebben. Zeker als de verkopen onder druk staan.

Wij nemen u mee in het professionele inkoopproces. Al bijna 10 jaar leiden we professionele inkopers op.

Het belang van inkoop neemt steeds meer toe, zeker als het economisch minder gaat. Hoe ziet een professioneel, kostenbesparend inkoopproces eruit. Welke leveranciers staan er in uw leveranciersbestand? Zijn zij alle even belangrijk? Besteed u aan alle even veel tijd, of juist niet? Tegen welke voorwaarden koopt u in en maakt dat dan verschil?

Wij gaan aantonen dat u veel besparingen eenvoudig kunt realiseren. Niet bang zijn voor de relatie met uw leveranciers. Het managen van uw leveranciers levert geen vijanden op, wel leveranciers die u met respect behandelen.

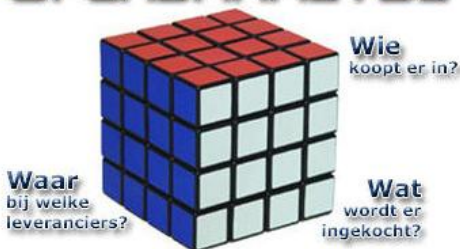
Doelstelling

We gaan u meenemen in de inkoopfunctie. Hoe ziet een professioneel inkoopproces eruit. We gaan in op besparingsmogelijkheden voor uw onderneming. Met behulp van rollenspellen en video-opnamen leren wij u de kneepjes van het onderhandelen. Wat kan de anderen partij vanuit uw houding opmaken.

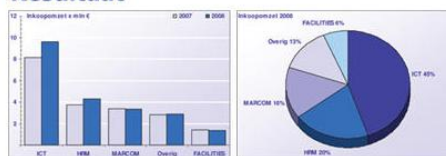
Crediteurenscaan en spendanalyse

We laten u zien hoe u uw crediteurenbestand kunt indelen in een kostenbesparende onderdelen. Indien mogelijk kunnen we het crediteurenbestand van een van de deelnemers nemen als voorbeeld.

SPENDANALYSE



Resultaat



Omzet Group	2007		2008		Aantal facturen Group	2007		2008		Aantal Leveranciers Group	2007		2008	
	2007	2008	2007	2008		2007	2008	2007	2008		2007	2008		
ICT	8,1	9,6	3,535	4,013	ICT	339	357							
HRM	3,7	4,3	5,595	6,621	HRM	839	974							
MARCOM	3,4	3,4	2,490	2,818	MARCOM	314	369							
Overig	2,8	2,9	6,474	6,260	Overig	1,353	1,233							
FACILITIES	1,4	1,4	1,356	1,149	FACILITIES	208	165							
Totaal	19,5	21,5	Totaal	19,441	20,861	Totaal	3,053	3,098						

U krijgt voorbeeld rapportages te zien. Hierdoor kunt u gelijk actie ondernemen op uw eigen crediteurenbestand.
Praktisch, no-nonsense en op uw praktijk gericht.

Wat levert het op?

Het levert lagere kosten op, meer winst en dus voordeel op uw concurrenten.



Programma

Het programma ziet er als volgt uitL

Dagdeel 1

- Uitleg over de inkoopfunctie.
- Uitwerking van het professionele inkoopproces.
- Welke inkoopvoorwaarden hanteert u en welke zijn voor u van belang.
- Onderhandelingscasussen - u leert namelijk door te doen.
- Welke machtsbronnen zijn er.
- Bloopers uit de praktijk - welke valkuilen moet u niet inlopen.

Dagdeel 2

- Leveranciersindeling (segmentatie) die effectieve benadering mogelijk maakt.
- Crediteurenanalyse en spendanalyse met diverse bruikbare benaderingen en overzichten.
- We gaan uw besparingspotentieel potentieel vaststellen, interactief en gelijk toepasbaar.
- Voorbeelden van concrete besparingen in diverse inkoopsegmenten zoals ICT, facilitair, huisvesting, leaseauto's, en marketing.

Deze cursus voorziet in uw behoefte. U krijgt u praktische tips aangereikt. Direct aanwijzingen voor besparingen in uw eigen omgeving.



Doelgroep

Deze één-daagse basiscursus is bestemd voor leidinggevenden uit middelgrote en kleinere bedrijven, bijvoorbeeld: chefs, bedrijfsleiders en afdelingshoofden die hun kennis en inzicht over inkoop willen vergroten.

In-company en groepen.

Wij verzorgen deze training desgewenst ook voor groepen, zowel in-company als voor open inkooptrainingen. De training wordt dan uitgevoerd op een tijdstip en een plaats die u het best schikt. De cursus kan geheel als maatwerk naar uw wensen worden aangepast.

Training duurtijd

De training bestaat uit 1 dagdeel van 8 uur of 2 dagdelen van circa 4 uur.

Trainingsdata

April / mei - data in overleg.

Trainingslocatie

De locatie is Dordrecht.
Goed bereikbaar per auto, met voldoende en gratis parkeerplaatsen.

Andere locaties in overleg mogelijk.

Investering

Deze speciale, compacte training kent een beperkte investering van € 349,- per deelnemer, inclusief trainingsmateriaal.

Dit bedrag is exclusief BTW en arrangementskosten

Informatie en inschrijving.

Voor meer informatie over de training:

http://www.dhmp.nl/trainingsmogelijkheden/open_trainingen/inkoop_in_het_mkb

Voor vragen of boeking, kunt u contact opnemen met het cursussecretariaat van De Haan Management Partners: telefoon (078) 750 76 48, of email naar info@dhmp.nl