

LEVERANCIERSMANAGEMENT & ONTWIKKELING



**Leer het beste uit uw
leveranciersrelatie te
halen**

Aristo zalen te Utrecht.

COVALIS⁺

COVALIS MAAKT INKOOPKETENS SLIMMER



+ *“In het resultaat van de leverancier zie je het effect van je eigen aansturing..”*

Leveranciersmanagement & ontwikkeling

Steeds meer kennis en innovatie komt van leveranciers. Om uw klanten de juiste waarde te bieden worden leveranciers steeds belangrijker. Het is uw uitdaging om de juiste expert uit de leveranciersmarkt te halen en/of uw bestaande leveranciers te ontwikkelen. Door meer aandacht voor de relatie en de juiste condities te hebben kunt u samen succesvol zijn.

In de cursus Leveranciersmanagement en ontwikkeling leert u herkennen wat leveranciers in hun genen hebben en hoe u ze kunt ontwikkelen tot volwassen ketenpartners. De Toyota 4P management principes vormen de basis voor leveranciers ontwikkeling. Een managementbenadering van echt samenwerken om de ‘verborgen waarde’ van uw keten in concrete resultaten om te zetten. Respect voor elkaar, elkaar uitdagen en helpen tot meer zijn hierbij de speerpunten.

Het ontwikkelen van leveranciers en het onderhouden van de relatie wordt een steeds belangrijke taak voor inkopende organisaties. Immers de kwaliteit ervan bepaalt in grote mate het resultaat wat u samen realiseert. Ontdek hoe afspreken, aanspreken en aansturen werkt! Leer wat uw eigen aanspreekstijl is en wat u daaraan kunt verbeteren. Op welke wijze kunt u leveranciers doen bewegen, zodat er ontwikkeling komt in hun gedrag. Want het verandert pas echt als de mensen het anders gaan doen.

Programma: Leveranciersontwikkeling

Dag 1: Leveranciersmanagement:

- + Hoe werkt leveranciersmanagement en ontwikkeling?
- + Lean principes en Toyota 4P
- + Hoe de verschillende leveranciers te managen?
- + Segmentatie in het leveranciersbestand. Waar welk regime te voeren?
- + Hoe preferred customer te worden?
- + Ketenontwikkeling en de rol van de leverancier?

Dag 2: Gedrag in leveranciersrelaties:

- + Wat is OBM gedragsmanagement
- + Gedragsmanagement binnen de leveranciersrelatie.
- + Welke manieren zijn er om gedrag te veranderen?
- + Wat is mijn aanspreekstijl en wat kan ik daar aan verbeteren?
- + Waarmee kan ik het juiste gedrag bekrachtigen?
- + Hoe gedragsverbetering leidt tot (meetbaar) resultaat?

Dag 3: Ontwikkeling van de kwaliteit van de leveranciersrelatie:

- + Hoe krijg ik inzicht in (de genen) van een leverancier?
- + Hoe werkt samenwerken? Wat is het fundament voor een goede samenwerking?
- + Het shapen van een goede leveranciersrelatie. Wat is een effectieve grondhouding?
- + Hoe leveranciers te bewegen? Hoe ze in de ontwikkeling te krijgen?
- + Hoe te communiceren? De kracht van taal, interventies en hoe te overtuigen.
- + "In het resultaat van de leverancier zie je het effect van je eigen aansturing".

Referenties:

- + "Hoe de leverancier verder te ontwikkelen d.m.v. een positieve aanpak" : Tim Ruimveld Inkoopprofessional bij ASSA ABLOY Entrance Systems
- + "Meer sturen op samen, 'old school' loslaten" : Claudia Delrock Sevagram zorgcentra.

Leveranciersmanagement & ontwikkeling

+ Werkvormen

De cursus wordt gegeven in een actieve workshopachtige setting. Behandelen van voorbeelden uit de eigen praktijk, zodat tijdens de cursus de eigen kansen al in beeld worden gebracht.

+ Trainer

De cursus wordt verzorgd door Tom van de Ven. Hij is een veelgevraagde trainer met veel ervaring op het gebied van inkoop, ICT, organisatie dynamiek en Lean.

+ Voor wie

Inkoopmanagers, Inkoopadviseurs, Contract- en leveranciersmanagers, Servicemanagers en andere medewerkers die werkzaam zijn binnen facilitaire functies, huisvesting, ICT of inkoop. Deelnemers komen onder meer vanuit de zorg, de (lokale) overheden, industrie of dienstverlening. Het gemiddelde werk- en denkniveau is HBO.



Leer het beste uit uw leveranciersrelatie te halen

Datum:

zie www.covalis.nl/trainingen

Locatie:

Aristo Zalen te Utrecht

Lestijden:

De cursusedagen starten om 9:00 uur (ontvangst met koffie en thee vanaf 8:30uur) en duurt tot 17:00 uur.

Investering:

De kosten van de studiedagen bedragen € 1.698,- excl. BTW en inclusief syllabus, lunch en consumpties.

Certificaat:

Na afloop van deze cursus ontvangt u een certificaat van deelname.