



# Verdiepingsmodule Helping Suppliers Succeed

*Managen van sourcingsrelaties; de sleutel tot succes!*

Uitbesteding aan leveranciers, wat nu? Uit onze ervaring blijkt dat organisaties de contractering van leveranciers vaak als eindstation zien, terwijl dit slechts een tussenstation is. Zeker bij de meer complexe uitbestedingen staat of valt succes met een goede regievoering.

Het beoordelen en controleren van de prestaties van de dagelijkse dienstverlening van leveranciers, het coördineren, implementeren en waarborgen van vernieuwingen en optimalisaties en het bijhouden en verbeteren van marktkennis, innovatie en prijsontwikkelingen. Dit zijn alle belangrijke verantwoordelijkheden die vaak ad hoc of helemaal niet belegd worden binnen organisaties. Een effectieve leveranciersmanager heeft een cruciale rol bij het succesvol maken van de uitbesteding.

---

## **Wat levert deze Verdiepingsmodule u op?**

Deze Verdiepingsmodule geeft u een duidelijk beeld van de taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden van een leveranciersmanager. U leert met behulp van verschillende handvatten de juiste instrumenten en vaardigheden te gebruiken, waardoor u beter zicht krijgt op uw toegevoegde waarde voor de organisatie.

## **Opzet**

In interactieve sessies wordt de inhoud toegankelijk gemaakt. De Verdiepingsmodule bestaat uit aan een scala van concrete praktijkcases. U zult zelf actief participeren.

## **U krijgt antwoord op vragen als:**

- Hoe onderhoudt u een succesvolle relatie met uw leveranciers?
- Hoe maakt u wijzigingen in contracten bespreekbaar?
- Hoe toetst u of uw organisatie alles doet wat mogelijk is om de leveranciers tot optimale prestaties aan te zetten?
- Welke taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden heeft de leveranciersmanager? Hoe verhouden deze zich tot andere rollen binnen de regiefunctie?
- Welke competenties zijn nodig om die verantwoordelijkheden te kunnen invullen?
- Wat is de positie van de leveranciersmanager binnen een organisatie?
- Hoe kan het proactief managen van leveranciers er toe leiden dat die leveranciers excelleren in hun rol?
- Waar moet aan gedacht worden bij het opstellen van leveranciersbeleid? Hoe wordt omgegaan met de positionering van interne leveranciers?
- Hoe wordt een leveranciersstrategie ontworpen, uitgevoerd en uitgedragen?
- Wat is de toegevoegde waarde van het opbouwen van marktkennis van het leverancierspotentieel, de innovatie van producten en diensten in de markt en de gehanteerde prijsstellingen?

## **Voor wie?**

Voor iedereen die een rol heeft bij het besturen van leveranciersrelaties.



### **De trainers**

De Verdiepingsmodule wordt gegeven door ervaren adviseurs van Kirkman Company, die veel praktijkervaring hebben op het gebied van Strategic Sourcing. Een aantal van de trainers is verbonden aan het Thought Leadership Program Strategic Sourcing van de Business Universiteit Nyenrode.

### **Locatie**

Voor deze Verdiepingsmodule wordt één dag van 9.30 tot 17.00 uur uitgetrokken. Hiervoor bent u van harte welkom in de bossen van Baarn waar het sfeervolle kantoor van Kirkman Company gevestigd is. De dag wordt afgesloten met een borrel.

### **Investering**

De Verdiepingsmodule Helping Suppliers Succeed maakt onderdeel uit van het open inschrijvingsprogramma. De module kan afzonderlijk gevolgd worden of als verdieping op de Leergang Strategic Sourcing.

De investering per deelnemer bedraagt € 950,- (exclusief BTW). De Verdiepingsmodule kan doorgang vinden bij een minimale deelname van vijf personen.

Deze Verdiepingsmodule kan als incompany opleiding aangeboden worden. Hierbij geldt een minimale deelname van acht personen. De incompany opleiding bedraagt € 6.500,- (exclusief BTW).

### **Inbegrepen**

Trainingsmateriaal, lunch, koffie/ thee en afsluitende borrel zijn bij de prijs inbegrepen. Tevens ontvangen alle deelnemers het boek: *Make, buy or ally?*, geschreven door Ivar Davids en Han Hendriks, Managing Partners van Kirkman Company.

### **Facturering en betaling**

Na ontvangst van de inschrijving voor uw deelname aan de Verdiepingsmodule zal Kirkman Company een bevestiging met een factuur sturen. De betaling geschiedt binnen 15 dagen na factuurdatum. De genoemde tarieven zijn exclusief BTW. Mocht een Verdiepingsmodule bij gebrek aan inschrijving niet doorgaan, dan zal het bedrag per direct worden gerestitueerd. Bij annulering door de deelnemer korter dan een maand voor de datum van de Verdiepingsmodule wordt 50% van dit factuurbedrag in rekening gebracht.

### **Informatie**

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Kirkman Academy. 088 4040400