



Training

Omgaan met leveranciers en externe partners

We hebben leveranciers nodig en gaan soms intensieve partnerships met ze aan. Dat vraagt om bewust omgaan met backdoor selling vragen, weten hoe je intern moet samenwerken om een goede partner te zijn. Verstandig omgaan met informatie kan zorgen voor effectieve relaties.

Doelgroep

Medewerkers die geen inkoper zijn, maar betrokken zijn bij het aanschaffen van producten of diensten van externen. Dat kunnen eenmalige aankopen zijn, maar ook het aangaan van een lange termijn relatie met een externe partner. Deze training wordt in-company aangeboden worden en on samenwerking met de eigen afdeling inkoop verzorgd.

Begeleiding

Deze online (bij voorkeur klassikale) training wordt begeleid door drs. Jan Jacob de Groot van Trans Missie training & advies

Duur

2 dagdelen (een korte e-learning gecombineerd met online training)

Resultaten

- Bewustwording van de impact van informatie op de eigen (onderhandelings) positie;
- Kennis verkrijgen op het gebied van samenwerking met een focus op effectieve contacten met de leveranciersmarkt.
- Versterken van de interne samenwerking

Programma

De training wordt vooraf gegaan door een korte individuele intake.

- Oefening Puinruimen na een succesvolle backdoor sale
- De eigen leveranciersmarkt
- Verschillende manieren van omgang met leveranciers
- Reageren op backdoor selling
- Paranoia gewenst?
- De tegenaanval: backdoor buying
- Slim omgaan met informatie
- Portfoliomanagement
- Samenwerken met inkoop
- Leer- en actiepunten