



Kursus
2 dage
Nr. 86311 A

DKK 9.999
ekskl. moms

Dato
30-05-2024
16-09-2024
14-11-2024
06-02-2025
26-05-2025

Sted
Taastrup
Taastrup
Aarhus
Taastrup
Taastrup

Indkøbsoptimering

Opkvalificer dine kompetencer inden for indkøb, indkøbsprocesser og logistik. På kurset får du konkrete praktiske værktøjer, der kan benyttes i det normale samarbejde med leverandørerne samt virksomhedens interne afdelinger.

Imødekom de nye krav til indkøb

Tidligere var indkøberens væsentligste opgave at presse prisen ned, men ofte er det ikke længere nok. Leverandørerne forventes i dag også at bidrage til virksomhedens værdiskabelse inden for en række andre områder.

Deltagerprofil

Kurset er for dig, som arbejder med indkøb og som ønsker at udvikle og forbedre dine kundskaber yderligere med flere værktøjer. Kurset er relevant dig, der er relativ ny inden for området op til to-tre års erfaring.

Udbytte

- Lær de forskellige faser i indkøbet
- Lær betydningen af omkostningsanalyser
- Lær at gennemskue nulsumspil i forhold til Win-Win
- Lær at indgå kontrakter, der holder – også i virkeligheden
- Lær de konkrete værktøjer, der giver struktur på indkøbsopgaven



- Lær at optimere indkøbsområdet ved at indgå relevante aftaler

Det får du på arrangementet

- Kursusbevis
- Erfaren underviser
- Maks. 16 deltagere
- Fuld forplejning
- Casearbejde
- Gratis parkering
- Materiale på dansk
- Undervisning på dansk

Indhold

- Indkøberens konkrete værktøjer; De 5 trin i indkøb. RFI, RFQ, RFP.
- Kontraktudarbejdelse og aftaleindhold; Langtidsaftale eller korttids? Kontraktens formål og generelle arkitektur?
- Risikoprofiler, forskellige varegrupper & leverandører.
- Strategisk, taktisk og operationelt indkøb, hvordan segmenteres disse?
- Indkøberens nøgletal og målepunkter, hvordan dokumenteres værdien?
- Total Cost Ownership modellen; Ordrestørrelser, EOQ samt lagerhold.
- E-auktioner, hvilke varegrupper egner sig?
- Indkøberens grænseflader; Leverandører, produktion, finans, og ledelse.
- Leverandørafhængigheder, faldgrupper og muligheder.
- Forhandling – hvordan forbereder man sig professionelt til en leverandørforhandling, og hvad er de centrale værktøjer?
- Grønt indkøb – hvad betyder det i praksis, og hvordan kommer man i gang med det?

Anmeldelser af Indkøbsoptimering

Et glimrende kursus, som levede op til mine forventninger. Vi kom omkring alle punkter/emner beskrevet i kursusbeskrivelsen, og jeg har fået meget viden jeg kan bruge i min dagligdag + jeg er blevet inspireret og motiveret.

— **Christine Dalager** Nykredit Realkredit A/S

Fantastisk levende underviser med stor erfaring. Et behageligt væsen, som er meget interesseret i at høre om kursisternes arbejdsproblemer og som gerne vil hjælpe til mulig løsning. Super inspirerende.

— **Marlene Toft** Stok Emballage K/S

Jeg fik en masse god viden med fra kurset og indholdet blev tilpasset den gruppe der var tilmeldt.

— **Anne-Marie Winter** NG Zink A/S

Underviseren er en yderst behagelig og dygtig person, der gør kurset interessant at deltage på. Jeg er kommet ud med en øget viden omkring indkøb, og vil derved klart anbefale dette kursus til andre inden for mit område.

— **Camilla Christensen** Coor Service Management A/S

Underviseren er en meget engageret underviser, som virkelig gør stoffet spændende, og jeg har rigtig mange gode værktøjer med fra hans kursus.

— **Sara Rüdinger** Semler Gruppen A/S

Form

Kurset tager udgangspunkt i en lang række cases og konkrete erfaringer. Tonen vil være åben, munter og holdt nede på jorden. Intentionen er at sikre en stemning, hvor deltagerne selv har tillid til at komme på banen, og hvor energi-niveauet er højt. Det er vigtigt, at deltagerne oplever en tryk atmosfære, og derfor tør gå aktivt med i undervisningen for størst

muligt udbytte.

[Se vores udvalg af kurser i salg, indkøb og forhandling.](#)



UNDERVISER

Jan Lindegaard

Jan er indehaver af JLC og har en baggrund som Koncern Indkøbsdirektør hos ISS Global A/S gennem næsten 10 år. Jan er uddannet fra Copenhagen Business School og IMD i Schweiz, og har flere ledende stillinger inden for handels-, produktions- og servicevirksomheder i erfaringsbagagen.

Har du faglige spørgsmål så kontakt



Christian Ravn Agergaard Pedersen
+45 72202447
crpe@teknologisk.dk