

NIC. Academy

F-FORT

Praktijkgericht actieprogramma
Inkoop in strategisch perspectief
(Shoppen voor professionals)

12 inspiratiesessies:
"Verdiepen, Verrijken, Verfrissen"



Het resultaat.

De afgelopen jaren heeft NIC Academy samen met F-Fort met veel succes het actieprogramma Inkoop in strategisch perspectief georganiseerd. De inkoopwereld staat niet stil en wij ook niet. Het complete programma is aangepast, doorontwikkeld en nog dynamischer gemaakt. De thematiek uit het eerdere actieprogramma is daarbij nog steeds onderdeel van het programma, maar is aangevuld met actuele thema's.

Zie jij binnen jouw organisatie kansen voor inkoopoptimalisatie en -verbetering, maar weet je niet zo goed hoe te beginnen? Of heb je behoefte aan verdieping op specifieke inkoopthema's, waarbij je tegelijkertijd je ervaringen kan uitwisselen en jouw netwerk kan vergroten? En in hoeverre word je zelf nog wel voldoende geprikkeld op belangrijke inkoopdilemma's?

In dat geval bieden de inspiratiesessies van Inkoop in strategisch Perspectief uitkomst. Bij elke sessie behandelen wij een belangrijk en herkenbaar inkoopthema. We geven handvatten om zelf direct aan de slag te gaan en collega's en jouw organisatie te inspireren. In dit programma staan 12 praktijkgerichte strategische inkoopthema's centraal. Deze sessies zijn los te volgen, of als geheel programma.

Het boek Inkoop in Strategisch Perspectief is geheel vernieuwd in november 2021 en fungeert als basis voor deze opleiding. De focus ligt op de actuele veranderingen in het inkoopvak, zoals de steeds verdergaande digitalisering, risicomanagement en duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord inkopen. Duurzaamheid is als groene draad vervlochten door alle sessies.

Wat levert het op?

- Vergroten van kennis over actuele inkoopthema's.
- Verfrissen en verrijken van kennis over de inkoopfunctie binnen organisatie.
- Uitwisselen van ervaringen met mede-cursisten.
- Praktische handvaten, tips & tools gericht op de praktijk.
- Extra naslagwerk voor inspiratie en verdieping.



Het trainingsprogramma.

Er zijn in totaal 12 inspiratiesessies beschikbaar. Het gehele programma Inkoop in Strategisch Perspectief bestaat uit 10 sessies. Hierbij zijn 6 sessies verplicht en 4 sessies naar keuze. Elke inspiratiesessie is ook los te volgen.

- Circulair inkopen (keuze)
- Inkoop binnen de organisatie (verplicht)
- Maatschappelijk verantwoord inkopen (verplicht)
- Technologie en digitalisering (keuze)
- Waardegericht inkopen en innovatie (keuze)
- Risicomanagement (keuze)
- Onderhandelen (keuze)
- Organisatie en management van inkoop (keuze)
- Integriteit en ethiek (verplicht)
- Het inkoopproces (verplicht)
- Contract, leveranciers- en categoriemanagement (verplicht)
- Leiderschap en ondernemerschap vanuit inkoop (verplicht)

Iedere sessie:

- is een college met ruime mogelijkheid tot interactie.
- behandelt een praktijkcasus in kleine groepjes met verschillende werkvormen.
- biedt ruimte voor vragen gericht op eigen praktijk.
- behandelt een “Groene draad” op gebied van Maatschappelijk Verantwoord Inkopen.

Lesvormen en didactiek:

Het programma is interactief en modern opgezet. Alle sessies zijn daarom volledig digitaal te volgen via Zoom. Dit biedt je de mogelijkheid om de training beter te integreren in jouw dagelijkse werk of vanuit huis. Onze webhost en trainers zorgen voor dynamiek, interactieve lesvormen en filmmateriaal, waardoor elke sessie leerzaam is, maar ook plezier oplevert. De interviews van onze razende reporters met meerdere inkoopexperts uit het vak geven nieuwe inzichten en leveren stof tot discussie.



De basisleerstof bestaat uit een boek dat al jaren het fundament van inkoop vormt en zijn waarde in de praktijk heeft bewezen: Van Wee, A.J., Van Berkel, J. en Walhof, G., ‘Inkoop in strategisch perspectief (Herziene 8e druk), 8e druk, Vakmedianet, Alphen aan den Rijn (ISBN: 9789462157491). Dit boek wordt, waar nodig en nuttig, aangevuld met ondersteunende literatuur, door middel van een digitale leeromgeving.



Keuzemogelijkheden.

Je kunt jouw programma invullen zoals jij dat wenst.

STAP 1: Maak een keuze voor een losse sessie of het programma		
STAP 2:	Losse sessie	Programma
	Kies welke sessie(s) je wilt volgen en schrijf in.	Jouw persoonlijk programma bestaat uit 10 sessies: • 6 sessies zijn verplicht • 4 sessies naar keuze
Maak een keuze uit toetsvormen	• Geen praktijkopdracht: je ontvangt een certificaat van deelname • Praktijkopdracht: je ontvangt een certificaat van bekwaamheid	• Geen praktijkexamen: je ontvangt een certificaat van deelname • Praktijkexamen: bij een positieve beoordeling ontvang je het diploma Inkoop in Strategisch Perspectief
Prijs (exclusief btw)	• Per sessie: € 395,00 • Per praktijktoets: € 45,00	• Programma: € 3.495,00 • Praktijkexamen: € 375,00

Onze inspiratiesessies.

1. Circulair Inkopen

Wereldwijd zijn materiaaltekorten aan de orde van de dag. Circulair inkopen is een van de antwoorden. Het is dan ook niet vreemd dat dit de laatste tijd enorm in de belangstelling staat. Circulariteit gaat enerzijds om het vraagstuk hoe je omgaat met reeds aanwezige materialen en producten in je bedrijf en anderzijds hoe je omgaat met materialen en producten die je in de toekomst nodig hebt. Of denkt te hebben. Circulaire inkopen begint namelijk met een andere vraag stellen. In deze inspiratiesessie nemen we je mee in wat circulair inkopen eigenlijk is en hoe je er in je eigen organisatie mee aan de slag kan gaan. Dit doen we uiteraard aan de hand van vele aansprekende voorbeelden uit de praktijk en met alle ruimte voor inbreng van eigen vraagstukken.

Focusgebieden

- Circulaire economie en de rol van circulaire inkoop
- 10R model en de waarde voor inkoop
- Stappenplan circulair inkopen
- Circulaire verdienmodellen
- Circulair inkoopproces

Praktijkcasus: Circulaire oogst, bouw én interieur (gemeente Helmond)

2. Inkoop binnen organisatie

Uiteraard moet het inkoopbeleid aansluiten op het beleid van mijn organisatie. Inkoop moet een aantoonbare bijdrage leveren aan het realiseren van de doelstellingen van onze organisatie. Maar om deze doelstellingen en mogelijke bijdragen vanuit inkoop te verkennen moet ik in gesprek met mijn directie. En vaak moet er geïnvesteerd worden om tot aansprekende resultaten te komen. Om dat voor elkaar te krijgen moet ik inkoop in een strategisch perspectief plaatsen. Als ik eerlijk ben is dat best lastig. De materie beheers ik wel, maar gelijk krijgen vraagt iets anders. Herken je dit? Dan heeft deze inspiratiesessie echt meerwaarde voor jou.

Focusgebieden

- Perspectief van de directie
- Stakeholdermanagement: hoe organiseer ik medestanders
- Van ad-hoc naar structuur
- Inkoopvolwassenheidsmodellen helpen
- Hoe maak ik een business case
- Strategie op 1 A4: de waarde van OGSM

Praktijkcasus: Samen excelleren inkoop not-for-resale

3. Maatschappelijk verantwoord inkopen

Maatschappelijke waarde creëren is allang geen voorbijgaande trend of hype meer. Noch een academisch, theoretisch of zuiver politiek fenomeen. Waar enkele jaren geleden Maatschappelijk Verantwoord Inkopen nog een USP was, is dit anno 2022 verankerd in de basis van ons vak. Of althans, dat zou het moeten zijn. In deze verfrissende en bevlogen sessie nemen we jou mee in wereldwijde ontwikkelingen op gebied van duurzaamheid en inkoop, wat dit betekent voor Nederland en voor jouw eigen organisatie. We zoomen in op de verhouding tussen de volwassenheid op duurzaamheid van uw organisatie en wat die fase betekent voor jouw inkoopfunctie. We geven je bovendien concrete handvatten en tips om zelf mee aan de slag te gaan. De kennis uit deze sessie mag bij geen enkele zichzelf respecterende inkoper noch organisatie ontbreken. De inspiratiesessie is doorspekt van praktijkvoorbeelden. Het is een wake-up call en een must have.

Focusgebieden

- Wereldwijde ontwikkelingen op gebied van duurzaamheid en inkoop, Sustainable Development Goals, ISO 20400, MVI-criteriatool, MVI wegwijzer, Fasemodel Duurzaam Inkopen
- Klimaatneutraal, Biobased, Circulair, Internationale Sociale Voorwaarden, Social Return, Ketenoptimalisatie

Praktijkcasus:

- Ahold (levensmiddelen, bad practice)
- Royal Swinckels Family Brewers (bierglazen, good practice)

Onze inspiratiesessies.

4. Technologie en digitalisering

Data zijn het nieuwe goud en met predictive analyses kan je vanuit het heden de toekomst voorspellen. Digitalisering is binnen inkoop niet meer weg te denken. Nieuwe technologieën als kunstmatige intelligentie en robotisering gaan inkopers helpen. Maar wat als jouw organisatie nog in het e-Procurement tijdperk zit? Als je blij bent, omdat Purchase to Pay nu eindelijk doet wat het moet doen. En je nu leest dat je een ‘digitale strategie voor inkoop in place’ moeten hebben. Om maar in dit jargon te blijven: je bent lost. Met deze inspiratiesessie word je op weg geholpen in de technologieën binnen het inkoopvak.

Focusgebieden

- De invloed van nieuwe technologieën op de toekomst van inkoop
- Welke nieuwe technologieën (AI, RPA, blockchain, smart contracts, internet of things) moet je in de gaten houden?
- Data-analyse en visualisatie: oude wijn in nieuwe zakken of
- Van A naar Beter: hoe zet je de next step en wat zijn de valkuilen?

Praktijkcasus: Het inkoopinformatievolwassenheidsmodel helpt je op weg

5. Waardegericht inkopen en innovatie

In een wereld waarin technologie zich in een razend tempo ontwikkelt, grondstoffen schaarser worden, levertijden langer en we steeds hogere eisen stellen aan de impact op mens, milieu en maatschappij, is innovatie van levensbelang. Maar onze organisatie zoekt via haar inkoop vooral naar bewezen oplossingen en zekerheden. Dat wringt. De oplossingen liggen in het stimuleren en prikkelen van onze leveranciers, maar je krijgt dat niet goed genoeg voor elkaar. Sterker nog, inkoop staat bij jullie eigen organisatie misschien bekend als een lastige afdeling die de business niet goed begrijpt en altijd aankomt met regeltjes. Jullie leveranciers klagen dat ze te weinig ruimte hebben om hun eigen ideeën en expertise in te brengen. Terwijl jij juist vanuit inkoop graag waarde wil toevoegen aan beide partijen. Hoe doe je dat en welke methodieken zijn er om de markt vroegtijdig te betrekken? En wat levert dat op? Sluit aan bij deze sessie en laat je inspireren door nieuwe inzichten en mogelijkheden toepasbaar op jouw eigen praktijk.

Focusgebieden

- Verschillende soorten innovatie
- Innovatie in relatie tot het inkoopproces
- Methodieken en technieken om innovatie te stimuleren
- Innovatief inkopen, innovatiegericht inkopen, waardegericht inkopen

Praktijkcasus: Glasinnovatie in de traditionele bouwbranche

6. Risicomanagement

De tijd dat inkoop alleen gaat over kostenreductie ligt achter ons. Arjan van Weele merkte al twee decennia geleden op dat waardecreatie en risicomanagement naast inkoopkosten belangrijke elementen van de inkoopagenda zijn. In deze inspiratiesessie focussen we op inkoop en risicomanagement. Een onderwerp dat de afgelopen jaren actueel is door natuurrampen, schaarste aan grondstoffen, een pandemie, ontwrichte supply chains en helaas oorlogen. We merken in de praktijk dat risicomanagement opzetten en gaande houden binnen inkoop nog onvoldoende aandacht krijgen. Ontbreekt de kennis, verzand je in lange lijsten met bedreigingen die allemaal gekwalificeerd en beheerst moeten worden of is er überhaupt geen tijd? Wij laten je zien dat investeren in risicomanagement rendement gaat opleveren.

Focusgebieden

- Risicomanagement, wat is het?
- Waarom is risicomanagement een voorwaarde in het cyclisch inkoopmodel?
- Welke effecten mag je verwachten van risicomanagement?
- Hoe ziet het risicomanagementproces er uit?
- Hoe kun je het rendement van risicomanagement duiden?

Praktijkcasus: Coöperatie Parkeerservice

Onze inspiratiesessies.

7. Onderhandelen

Onderhandelen doen we dagelijks en niet alleen met leveranciers. De kennis die je in deze inspiratiesessie opdoet kun je ook veel breder inzetten. Maar we concentreren ons op onderhandelingen tussen inkopers en leveranciers. Die zijn vaak complex, vragen meerdere gesprekken en er is vaak sprake van tijdsdruk. Wat zijn dan de onderhandelingskennis en -methodieken die je paraat moet hebben om tot goede resultaten voor jouw organisatie te komen?

Focusgebieden

- Context van onderhandelingen
- Verschillen (en overeenkomsten) tussen bedrijven en publieke organisaties
- Het onderhandelingsproces
- Onderhandelingsstrategie: winnen of verliezen
- Onderhandelingsvaardigheden voor inkopers

Praktijkcasus: De fabriek

8. Organisatie en management van inkoop

Het opzetten en ontwikkelen van een inkooporganisatie in een bedrijf of publieke organisatie is afhankelijk van vele factoren. Er is geen 'one size fits all'. Vaak zijn er binnen branches veel voorkomende manieren om inkoop te organiseren of is het binnen een organisatie vooral historisch bepaald. Naast de organisatie van inkoop komt ook het management van inkoop aan de orde. Ook daarin veel verschillen in de praktijk. Tijdens deze inspiratiesessie komen de basisprincipes voor het organiseren en managen van inkoop aan de orde. Natuurlijk doen we dat met veel praktijkvoorbeelden uit zowel bedrijven als publieke organisaties. En een praktijkcasus waarbij we deze onderwerpen op scherp zetten!

Focusgebieden

- Inkoopfunctie en organisatie van inkoop.
- Positionering van inkoop en de relatie naar ambities.
- Organisatievormen van inkoop
- Professionalisering als uitgangspunt voor management van inkoop
- Het inkoopmanagementproces
- Inkoopsamenwerking

Praktijkcasus: Inkoop, zelf doen of uitbesteden?

9. Integriteit en ethiek

'Ik werk in een inkoopomgeving waar het belangrijker lijkt aan de regels te voldoen, dan goede resultaten te halen. Ik ben meer met administratie bezig en met me in te dekken, dan met mijn vak.' Dit probleem kom je tegen in grote organisaties, zowel binnen het bedrijfsleven als de overheid. De overheid is berucht vanwege haar veelomvattende inkoopprocedures en de invloed van juristen op het inkoopproces. Maar ook in het bedrijfsleven zijn deze dilemma's aan de orde van de dag. Hoe ga je om met warme relaties? Of juist met een diepgeworteld wantrouwen tegen (bepaalde) leveranciers? Wat is de zin en de onzin? Welke voelsprietten moet je ontwikkelen als inkoper en wanneer wordt het lastig? Welke middelen en maatregelen zijn in de praktijk het meest effectief? Nieuwsgierig naar het antwoord op deze vragen? Dan is dit een inspiratiesessie die je echt niet mag missen. We maken ook deze sessie praktisch met voorbeelden die recht uit de praktijk komen en ook in jouw organisatie morgen kunnen voorkomen.

Focusgebieden

- Ethische dilemma's
- Gedragscode
- Managementcontrol (hard en soft controls)
- Klokkenluidersregeling
- BIBOB

Praktijkcasus: Fraudezaak Hofman P.

Onze inspiratiesessies.

10. Het inkoopproces

Het lineaire inkoopproces veronderstelt een begin en eindpunt. Voor bijvoorbeeld projectinkopen nog prima bruikbaar. Maar de inkooppraktijk zit complexer in elkaar. Vaak is er immers helemaal geen eindpunt, maar is er sprake van een steeds terugkerend proces. Arjan van Weele, die het lineaire bedacht, en Jordie van Berkel ontwikkelden samen het cyclisch inkoopmodel. In deze inspiratiesessie staat dit cyclisch inkoopmodel centraal. Uiteraard het waarom, de fasering en de voorwaarden. Maar vooral ook de toepassing in jouw praktijk. Zowel bij bedrijven als publieke organisaties. Want het model is universeel toepasbaar. En mag eigenlijk in geen enkele hedendaagse inkooppraktijk ontbreken.

Focusgebieden

- Inkoop bij bedrijven en publieke organisatie: overeenkomsten en verschillen.
- Van lineair- naar cyclisch inkoopmodel: inzichten uit de praktijk waren de aanleiding.
- Het cyclisch inkoopmodel stap voor stap.
- Het werkt pas als aan de voorwaarden worden voldaan.
- Praktijkobservaties.

Praktijkcasus: De inkoop van Covid beschermingsmiddelen

11. Contract, leveranciers- en categoriemanagement

We besteden veel energie aan het vinden van de beste leverancier en het maken van goede afspraken. Of het nu sourcing of aanbesteden heet. En daarna lijkt alle aandacht weg. Terwijl het dan juist spannend wordt. Gaat een nieuw gecontracteerde leverancier in de praktijk waarmaken wat is afgesproken? Genoeg aanleiding om aan contract- en leveranciersmanagement minstens zoveel aandacht te besteden. En gelukkig is daarvoor steeds meer belangstelling. In deze inspiratiesessie verbinden we het category sourcing plan met contract- en leveranciersmanagement.

Focusgebieden

- Category management: een korte inleiding.
- Category sourcing plan toegelicht.
- Contract- en leveranciersmanagement, wat verstaan we hieronder.
- Contractvormen en de consequenties voor contractmanagement.
- Rendement contract- en leveranciersmanagement.
- Contract- en leveranciersmanagement: het perspectief van leveranciers.

Praktijkcasus: De leverancier gaat opnieuw de fout in

12. Leiderschap en ondernemerschap vanuit inkoop

Om inkoop te professionaliseren en aansprekende resultaten te leveren wordt van inkopers steeds vaker leiderschap en ondernemerschap gevraagd. Als jij denkt dat dit alleen iets is van de inkoopmanager, de inkoopteamleider of CPO, dan zit je eraan. Iedereen die onderdeel uitmaakt van het inkoopteam in een bedrijf of publieke organisatie heeft deze vaardigheden in bepaalde mate nodig voor goed functioneren en carrièreperspectief. In deze inspiratiesessie gaan we leiderschap en ondernemerschap verkennen. We leggen een relatie naar het ontwikkelen van soft skills en het belang daarvan. We gaan met elkaar in gesprek, delen onze inzichten en ervaringen en geven eyeopeners mee die eenieder kan toepassen.

Focusgebieden

- Vergroten van persoonlijke invloed
- Inzage in belemmeringen en patronen bij inkopers
- Praktijkgerichte tips

Praktijkcasus: n.t.b.



Alles op een rijtje.

Duur: 10 dagdelen

Tijd: 08.30-11.30 uur (inclusief pauze)

Data: kijk op de website voor de actuele data

Locatie: digitaal, via Zoom

Investing:

- € 3.495,- excl. btw (het gehele programma, 10 sessies)
- € 395,- excl. btw (inspiratiesessie naar keuze)

Doelgroep:

- Iedereen die op tactisch/strategisch niveau betrokken is bij inkoopvraagstukken. Minimaal HBO werk- en denkniveau.
- Inkoopprofessionals (medior en senior) uit de private en publieke sector die inkoop (of specifieke thema's binnen inkoop) krachtig binnen hun organisatie willen verankeren.
- Inkoopmanagers.

Wie jou voorgingen

- *“Van achteruitkijkspiegel naar het stuur met inkoop in strategisch perspectief.”*
- *“Ik ben onder de indruk van de veelzijdige kennis en praktijkervaring.”*
- *“Hele creatieve werkvormen en er is zeker alles uit de kast gehaald om zo'n interactief mogelijk programma online te maken.”*

Trainers.

Eigenaar F-Fort, Jordie van Berkel-Schoonen

Haar specialisme ligt op gebied van innovatief aanbesteden en maatschappelijk verantwoord inkopen, waarbij haar pragmatische aanpak in complexe situaties én de resultaten die ze hiermee boekt haar kenmerkt. Na een HBO-Facilitair Management en de KMA-Logistiek voltooide ze haar MSc Supply Chain Management waarbij ze afgestudeerd is op Europees aanbesteden. Zij is al ruim 25 jaar dagdagelijks actief in de praktijk, vooral op het gebied van het professionaliseren van de inkoopfunctie en vraagstukken op gebied van maatschappelijk verantwoord inkopen, innovatie en samenwerking (intern en met de markt). Jordie is samen met Arjan van Weele en Gert Walhof auteur van het boek “Inkoop in Strategisch Perspectief”.



Zelfstandig inkoopadviseur E-ProQure, Gert Walhof

Gert is zelfstandig inkoopadviseur en kennispartner binnen het netwerk van E-proQure en voormalig Lector Inkoopmanagement aan de Hanzehogeschool Groningen. Gert adviseert zowel bedrijven als publieke organisaties bij het vinden van oplossingen voor inkoopvraagstukken. En hij ontwikkelt en geeft trainingen. Samen met Arjan van Weele en Jordie van Berkel schreef Gert het boek “Inkoop in Strategisch Perspectief”.

*Iedere sessie kent ook een bijdrage van een of meer zorgvuldig gekozen inkoopexperts.

Over NIC Academy.

- Direct toepasbaar in jouw organisatie: praktijkgerichte trainingen met deskundige trainers uit de dagelijkse operatie/inkoop;
- Groot netwerk in ervaren trainers met werkervaring bij ministeries, gemeenten, provincies, waterschappen en zorginstellingen, onderwijsorganisaties en private partijen.
- Leerdoelen centraal. Jij geeft van tevoren uw leerdoelen aan, zodat wij hierop kunnen anticiperen;
- Kleine groepen, persoonlijke aandacht;
- Kennis van zaken: diverse praktijkvoorbeelden uit 100 jaar ervaring in inkoop en contractmanagement;
- Succesvol talent ontwikkelingsprogramma;
- Op maat: specifiek inhoudelijk als organisatorisch afgestemd;
- Cedeo-gecertificeerd voor zowel Maatwerk als Open Bedrijfsopleidingen.



8.4 Klantwaardering.



Hoe wij maatwerk leveren.

NIC Academy is ook jouw professionele partner voor incompany trainingen, maatwerk en opleidingsprogramma's.

Wij luisteren naar de intentie van jouw vraag en bekijken met jou de context waarin jij opereert. Wij vragen door en voelen ons verantwoordelijk voor een blijvend en optimaal resultaat. Samen gaan we op zoek naar de beste aanpak en oplossing. Onze adviseurs ontwikkelen zich continu en bieden kwaliteit. Elke opdrachtgever, elke situatie en elke vraag is voor ons uniek. Bij ons geen pasklare oplossingen, maar maatwerk; het échte antwoord op jouw vraag. En wij gaan verder, daar waar anderen stoppen. Alleen zo kunnen wij de beste kwaliteit waarborgen.

Hebben meerdere collega's of medewerkers binnen jouw organisatie dezelfde leervraag? Dan is een groepstraining de ideale optie. Vrijwel alle trainingen die wij aanbieden kunnen we ook incompany verzorgen en inhoudelijk passend maken op uw vraag. We leggen dan het accent op de door jouw aangegeven onderwerpen en passen de gebruikte theorie en praktijkonderdelen aan op jouw eigen situatie.

Bij ons bent je aan het juiste adres voor alle denkbare inkoopthema's en -skills waaronder:

- Contractmanagement
- Categorymanagement
- (Europees) aanbesteden
- Teambuilding en samenwerken
- Beoordelingsmethodieken
- Inkoopstrategie
- Inkoopactieplan
- Timemanagement
- Projectmanagement
- Adviesvaardigheden
- Onderhandelen
- Inkoop voor niet-inkopers
- HR inkoop
- Circulair inkopen
- Inkopen van ICT
- En nog veel meer...



Wil jij een authentiek (meerjarig) opleidingsprogramma voor jouw inkoop- en contractmanagementteam?

Ook hierover adviseren wij je graag.

Meld je aan.

Heeft deze brochure jouw interesse gewekt? Meld je direct aan voor het gehele programma van Inkoop in Strategisch Perspectief of maak een keuze uit losse sessies via de inschrijfbutton of ga naar onze website:
<https://www.hetnic.nl/academy/>

Direct inschrijven

Wil je graag meer informatie over het programma, heb je interesse in maatwerk of vragen over NIC Academy?
Neem gerust contact met ons op.

Vragen over het programma Inkoop in Strategisch Perspectief?

Rudy Koster

Webhost Academy

E-mail: Rudy.Koster@hetnic.nl



Vragen over NIC Academy?

Maud Overtoom

Medewerker Academy

Telefoonnummer: 06 40 96 21 37

E-mail: academy@hetnic.nl



Waar wij impact maken.

Wij werken voor organisaties met een maatschappelijke doelstelling. Daar dragen wij namelijk graag aan bij. De relaties die wij aangaan zijn duurzaam; altijd gericht op de toekomst. Zo maken wij impact: vandaag en morgen.



Port of
Rotterdam



Biomedical Primate
Research Centre



Veiligheidsregio
Haaglanden

nuffic

alliander



Rijksacademie voor Financiën,
Economie en Bedrijfsvoering
Ministerie van Financiën

marel

AB&C
Groep

Het **NIC.**

Aeves
Interim
Management

Aeves
Benefit

Aeves
Executive
Search

procumulator

Wat we doen

Advies

Detachering

Werving & selectie

Outsourcing

Talentontwikkeling

Opleiden

Hoe we dat doen

Meer dan 100 jaar
inkoopervaring

Meer dan 250
inkoopadviseurs in dienst

Een breed netwerk van
professionals en zzp'ers

Actief in publieke, semi-
publieke en private sector