

## Basistraining inkoop voor goede doelen

### Welke aanbieder verzorgt de training?

[NIC Academy](#)

Samen met NIC Academy organiseren we een basistraining inkoop voor goede doelen. Effectief inkopen zorgt ervoor dat je het maximale rendement (beste prijs/kwaliteit verhouding) uit je uitgaven haalt. Juist de recente prijsstijgingen voor diverse productgroepen vragen om scherpe aandacht voor inkoop.

### Resultaat

Na het volgen van deze training ben je bekend met de basisbeginselen van inkoop door goededoelenorganisaties. Je leert over het organiseren van een inkooptraject: van behoeftebepaling tot en met levering of prestatie. Een aantal onderwerpen die aan de orde komen zijn: toegevoegde waarde van inkoop, wie zijn er allemaal betrokken bij inkoop, hoe selecteer je een leverancier, welke wetten en regels zijn van toepassing, hoe bewaak je de juiste levering van de diensten en producten die je inkoop, hoe stem je af met financiën en meer.

### Kosten

De kosten voor deze training van 1 dag zijn € 245,- per deelnemer (btw vrij), inclusief lunch. Het minimum aantal deelnemers is 8, het maximale aantal deelnemers is 12.

### Programma

- Wat is de toegevoegde waarde van inkoop?
- Waarom kopen organisaties professioneel in?
- Wie kopen in?
  - wie zijn nog meer betrokken bij een inkooptraject;
  - hoe en wanneer zijn zij betrokken.
- Wat wordt ingekocht:
  - producten, diensten, soms werken.
- Wetten en andere regels en normen die invloed hebben op het inkopen.
- Hoe koop je in:
  - werkwijze, aandachtspunten en voor- en nadelen verschillende soorten inkoopprocedures;
  - één op één gunnen;
  - offertes vragen aan klein aantal leveranciers;
  - keuze van de leverancier(s);
  - offerteaanvraag;
  - beoordeling offerte(s), keuze winnende offerte, communicatie met leveranciers.
- Het gebruik van voorkeursleveranciers versus het belang van wisselen van leverancier.
- De organisatie van een inkooptraject: van behoeftebepaling tot en met levering of prestatie en betaling aan de leverancier.
- Communicatie met (potentiële) leveranciers:
  - met wie communiceer je wel en met wie juist niet;
  - één op één;
  - of juist openbaar (via website, bladen etc.).
- Integriteit:

- geheimhouding;
- belangenverweving.
- Inhoud en belang van de inkoopovereenkomst:
  - algemene voorwaarden;
  - bijzondere aandachtspunten o.m. aansprakelijkheid
- Nakoming van de overeenkomst door beide partijen:
  - KPI's (kritische prestatie indicatoren);
  - planning en organisatie van de nakoming, bewaking termijnen.
- Zichtbaarheid en rol in interne organisatie:
  - levering/ontvangst goederen;
  - afstemming (bijv. finance).

Tijdens de training is er gelegenheid voor het stellen van vragen en het (kort) bespreken van praktijkvoorbeelden. Na afloop ontvang je een certificaat van deelname. Je kunt tot 2 maanden na de training bij de trainer terecht met vragen.

### **Voor wie is het**

Medewerkers die (direct of indirect) betrokken zijn bij inkoop in hun organisatie, medewerkers die nog geen ervaring hebben met inkoop, medewerkers die al inkoopervaring hebben maar deze nog niet hebben ingezet voor goededoelenorganisaties, medewerkers die willen bijdragen aan het professionaliseren van inkoop in hun organisatie.

### **Over Het NIC**

Het NIC is specialist op het gebied van inkoop en contractmanagement. Het NIC is in 1921 gestart als Rijksinkoopbureau. Zij adviseren (overheids)organisaties bij het bereiken van rechtmatige en doelmatige inkoop en optimaal contractmanagement, met als doelstelling het voorkomen van verspilling, het rechtvaardigen van uitgaven en het creëren een eerlijk speelveld.

### **Over de trainer**

De training wordt gegeven door Micka van Dorth, een ervaren trainer en jurist. Micka verzorgt bij Het NIC al meer dan 15 jaar trainingen op het gebied van inkoop en aanbesteden, zowel voor collega's als voor opdrachtgevers. Micka: "De functie en het doel van een organisatie zijn bepalend voor wat wordt ingekocht en voor de wijze waarop dit gebeurt. Druk van regels wordt door inkopers vaak als frustrerend ervaren. Regels hebben echter niet het doel het inkoopproces te belemmeren maar zijn een leidraad voor opdrachtgevers om het beste uit de markt te halen voor een gunstige prijs." Micka heeft er plezier in om dat wat moeilijk lijkt eenvoudig te maken en brengt dit graag over op haar cursisten.

### **Tijden, datum & locatie**

Deze training bestaat uit één dag van 9.30 tot 16.30 uur (inloop vanaf 09.15 uur) en vindt plaats op kantoor bij Goede Doelen Nederland. Adres: 100 Watt gebouw, James Wattstraat 100, 5e etage, 1097 DM Amsterdam.

### **Annuleringsvoorwaarden**

Let op: bij annulering vanaf twee weken vóór de training ben je 50% van de kosten verschuldigd en bij annulering vanaf één week vóór de training ben je 100% van de kosten verschuldigd. Je kunt je wel laten vervangen door een collega. Bij aanmelding ga je automatisch akkoord met deze annuleringsvoorwaarden. Goede Doelen Nederland behoudt zich het recht voor de training te annuleren bij onvoldoende aanmeldingen.

### **Contactpersoon aanbieder**

Maud Overtoom, [maud.overtoom@hetnic.nl](mailto:maud.overtoom@hetnic.nl)

**Contactgegevens Goede Doelen Nederland**

Jojanneke Brinkman, inkoop, [brinkman@goededoelennederland.nl](mailto:brinkman@goededoelennederland.nl)