

Do's & don'ts van een succesvolle inkoper



Dit moet je wel doen:

- Bouw relaties op in je organisatie, inkopen kun je niet alleen.
- Ontwikkel affiniteit met het vakgebied van je klant: loop eens een dagje mee om te horen en te voelen wat er speelt. Op die manier kun jij aan de achterkant beginnen: wat heeft jouw klant nu echt nodig?
- Bereid gesprekken, overleggen en presentaties goed voor.
- Leef je in in de situatie van de klant en geef pragmatische adviezen.
- Wees proactief en begripvol en denk mee met je klant. Welke bijdrage kun je als inkoper leveren aan zijn of haar doelen?
- Zorg ervoor dat je niet in je uppie staat en reflecteer via intervisie met andere adviseurs op je werk.
- Bedenk voor je belangrijkste stakeholders hoe je de overtuigingsstijlen het best kunt toepassen.
- Onderzoek de (ongeschreven) regels in een organisatie.



Dit kun je beter niet doen:

- Op een eiland gaan zitten door op je kamer blijven of te blijven hangen in je inkooprol.
- Het informele netwerk vergeten.

- Denken dat je alles alleen moet doen.
- Met de Aanbestedingswet in de hand voor politieagent spelen.
- Onvoldoende rekening houden met tegengestelde belangen.
- De bestuurlijke complexiteit vergeten.
- Lopen mokken als je advies niet wordt opgevolgd.
- Klantgezwicht handelen en alleen maar meebewegen met je klant, omdat je denkt dat je hem of haar daar blij mee maakt.