

DILF faciliteret Indkøbsleder netværk

*Action learning forløb med fokus på
at udvikle og implementere en mere
ambitiøs procurement value
proposition!*

Action learning forløb med afsæt i egen virksomhed og
kontekst!

1. Self assessment
 - Historie, kontekst og modenhed
2. As-is Procurement value proposition
 - Hvad stiller vi forretningen i udsigt og hvad forventer de af os
3. To-be Procurement value proposition
 - Procurements rolle og mandat
 - Værdibegrebet – hvordan skabes og måles værdi?
 - Analyse af strategisk kontekst
 - Hvad gør de førende virksomheder?
4. Hvordan sikres buy-in fra topledelse og andre funktioner?
 - Mig selv som leder
 - Stakeholder management
 - Solution selling
5. Fra value proposition til strategi
 - Kobling mellem value proposition og strategi
 - Aktiviteter og målstyring af strategisk fremdrift
6. Change management
 - typiske faldgruber og modstand

Making strategy happen

Dag 1	Dag 2	Dag 3	Dag 4	Dag 5
<p>➤ Indhold:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Procurement value proposition➤ Værdibegrebet➤ Hvordan måles værdi i indkøb➤ Self assessment af egen kontekst – vertikalt og horisontalt	<p>➤ Indhold:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Analyse af egen virksomheds-kontekst og eksisterende procurement value proposition➤ Udvikling af ny value proposition	<p>➤ Indhold:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Fra value proposition til strategi og initiativer➤ Udarbejdelse af indkøbsstrategi som er relevant for forretningen➤ Initiativer	<p>➤ Indhold:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Salg af indkøb og value proposition til forretningen➤ Solution selling som metode til stakeholder engagement➤ Matching af value proposition og forrettningens behov	<p>➤ Indhold:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Mobilisering➤ Forandringsledelse➤ Mig selv som leder➤ Strategi-eksekvering➤ Målstyring på eksekvering og resultater
Kursusleder(e): Søren Vammen	Kursusleder(e): Søren Vammen	Kursusleder(e): Søren Vammen/Morten Møller	Kursusleder(e): Søren Vammen	Kursusleder(e): Søren Vammen/Lars Mikkelsen
Dato og afholdelsessted: 1. april Comwell Roskilde	Dato og afholdelsessted: 30. april Comwell Roskilde	Dato og afholdelsessted: 4. juni Comwell Roskilde	Dato og afholdelsessted: 21. august Comwell Roskilde	Dato og afholdelsessted: 5. september Comwell Roskilde

Dag 6 - Challenge dag:

Indhold: Deltagerne præsenterer den Value proposition med tilhørende strategi og initiativer, som de har udarbejdet gennem forløbet for de øvrige deltagere i en Challenge session.

Kursusleder(e): Søren Vammen

Dato og afholdelsessted: 23. september, Comwell Roskilde