

INHOUDSOPGAVE

BLZ

HOOFDSTUK	1	INKOOP EN VERKOOP	11
	1.1.	Inleiding	11
	1.2.	Doelstellingen	11
	1.3.	De relatie tussen de verkoopmarkt en de inkoopmarkt	12
	1.4.	In- en verkoop van soorten producten	17
	1.5.	De keuze van samenwerking	19
	1.6.	Inkoopfasen	22
	1.7.	Begrippen	25
	1.8.	Eindopdracht	26
HOOFDSTUK	2	INKOOP EN OFFERTES	27
	2.1.	Inleiding	27
	2.2.	Doelstellingen	27
	2.3.	Inkopen en bestellen	27
	2.4.	Inkoopbeleid	28
	2.5.	Het inkoopproces	30
	2.6.	Inkoopproces in Exact Online	51
	2.7.	Begrippen	60
	2.8.	Eindopdracht	61
HOOFDSTUK	3	VERKOOP EN OFFERTES	63
	3.1.	Inleiding	63
	3.2.	Doelstellingen	63
	3.3.	De procedures: van wens tot offerte en verkoop	63
	3.4.	Offertes	68
	3.5.	De verkoopofferte	70
	3.6.	Soorten offertes	73
	3.7.	Opbouw van een offerte	77
	3.8.	De verkoopfactuur	78
	3.9.	Verkoopproces in Exact Online	81
	3.10.	Begrippen	93
	3.11.	Eindopdracht	94
HOOFDSTUK	4	ADMINISTRATIE: FORMULIEREN	95
	4.1.	Inleiding	95
	4.2.	Doelstellingen	95
	4.3.	Ordenen en archiveren (opbergen) van formulieren	95
	4.4.	Ordenen en rangschikken (snel opzoeken)	101
	4.5.	Verkoopformulieren	105
	4.6.	Inkoopformulieren	121
	4.7.	Registreren van formulierenstroom (offerteregister)	123
	4.8.	De prijsstelling en offertes/facturen	124
	4.9.	Het berekenen van de factuurprijs/offerteprijs	129
	4.10.	Verkoop en voorwaarden	135
	4.11.	Begrippen	137
	4.12.	Eindopdracht	138
HOOFDSTUK	5	PRAKTIJKOPDRACHT INKOOP/VERKOOP	141
	5.1.	Inleiding	141
	5.2.	Casus	141