



ADVANCED FOOD COMMERCE PROGRAM

Purchasing & Negotiation Tactics
Growth Opportunities in Food & Retail
Data-driven Category Management & Trade Marketing



HET ADVANCED FOOD COMMERCE PROGRAM IN VOGELVLUCHT

Ben jij een commerciële professional die geen genoegen neemt met middelmaat? Wil jij nét even dat extra brengen, zowel voor je organisatie als voor je zakelijke relaties? Neem dan deel aan het Advanced Food Commerce Program, leer de foodbranche tot in de vezels doorgronden en vergroot je commerciële impact.

Dit programma is door EFMI Business School ontwikkeld op basis van state-of-the-art onderzoek en bijna 30 jaar ervaring in de foodsector. Zowel competentie-ontwikkeling als het opdoen van vakinhoudelijke en branchekennis staan centraal.

Het 'Advanced Food Commerce Program' bestaat uit 3 modules van elk 6 dagen:

- De module **Purchasing & Negotiation Tactics** staat in het teken van strategisch inkoopbeleid, accountmanagement en het vergroten van je commerciële impact.
- Tijdens de module **Growth Opportunities in Food & Retail** gaan we in op de dynamiek van de foodsector, de omni-channel uitdaging, de customer journey, het concurrentieveld, de business modellen van de belangrijkste spelers (en van relatieve nieuwkomers zoals Picnic en Takeaway.com) en de kansen die hieruit voortvloeien.
- In de module **Data-driven Category Management & Trade Marketing** staan categoriegroei en de retailmix centraal en de vraag hoe handel en industrie (met behulp van data) meerwaarde kunnen creëren door een betere samenwerking.

Een allround programma voor commerciële foodprofessionals!

LEERDOELEN

- ▶ Je ontwikkelt een heldere visie op ontwikkelingen in de foodsector
- ▶ Je doorgrondt de essentie van de belangrijkste formules in de foodsector
- ▶ Je ontwikkelt een omni-channel perspectief en kunt vanuit customer en shopper journeys een heldere kanaalaanpak formuleren
- ▶ Je ontwikkelt een visie op de categorie en kunt kansen voor waardegroei identificeren
- ▶ Je kunt data-gedreven inzichten vertalen naar een categorieverbeterplan
- ▶ Je kunt strategisch inkoopbeleid doorvertalen naar een praktische buying & sourcing aanpak
- ▶ Je vergroot de commerciële slagkracht van jezelf en jouw team



ADVANCED FOOD COMMERCE PROGRAM

Een allround foodopleiding met focus op commercie

INTRODUCTIE

De foodsector verandert sterk. Consumentengedrag is grillig, het concurrentieveld is voortdurend in beweging en er zijn continu onzekerheden in diverse supply chains. Dat merk je in jouw commerciële rol, of je nu werkt bij een retailer of bij een leverancier. Het is echter een grote uitdaging om dit in de dagelijkse hectiek te vertalen naar een eigen visie, zodat je proactief kunt handelen en in de 'lead' kunt blijven.

Door deelname aan het Advanced Food Commerce Program kun je een grote stap zetten richting maximale commerciële effectiviteit. We vergroten jouw vakinhoudelijke en branchekennis en ontwikkelen essentiële vaardigheden. Daarbij maken we gebruik van veel verschillende werkvormen - zoals interactieve presentaties, workshops, cases, webinars en een internationale studiereis - om te zorgen dat de overgedragen kennis ook écht beklift. Ervaren docenten vanuit de wetenschap en praktijk wisselen elkaar af.

HET PROGRAMMA

Het Advanced Food Commerce Program bestaat uit 3 modules van 6 dagen. Elke module wordt afgesloten met een uitdagende case die je in teamverband uitwerkt.

Module Purchasing & Negotiation Tactics

In de foodsector is de inkoopprijs vaak 60-75% van de verkoopprijs. Het belang van een scherp inkoop- en verkoopproces om tot een goed accountresultaat te komen is daarom essentieel. In deze module besteden we dan ook aandacht aan het verbeteren van de onderhandelingsvaardigheden en het beter begrijpen van de eigen drijfveren en die van de persoon waarmee onderhandeld wordt.

We beschouwen ook meer strategische zaken, zoals de wederzijdse onderhandelingspositie (Kraljic-model) en strategische samenwerking in de keten. Supply chain verstoringen door conflicten en klimaatveranderingen en aangescherpte doelstellingen op het gebied van CO2-reductie en natuurverbetering nopen tot een steeds intensievere

OPBOUW VAN HET PROGRAMMA



PURCHASING & NEGOTIATION TACTICS

- Leiderschap en persoonlijke drijfveren
- Key accountmanagement
- Inkoopmanagement
- Beïnvloeden & onderhandelen
- Strategische ketensamenwerking
- Gametheorie & internationale key accountmanagement case



GROWTH OPPORTUNITIES IN FOOD & RETAIL

- Het veranderende foodlandschap
- Positioneren & branding
- Relevantie voor de shopper
- Formulemanagement
- Kanaalontwikkelingen
- Omni-channel marketing case
- Retail & formule-analyse (studiereis)



DATA-DRIVEN CATEGORY MANAGEMENT & TRADE MARKETING

- Data-gedreven category management
- Big data & retail technologie
- Assortiment & presentatie
- Prijzen & promoties
- Personalisatie en loyaliteit
- Shopper inzichten & real life category management case



ADVANCED FOOD COMMERCE PROGRAM

Een allround foodopleiding met focus op commercie

HET PROGRAMMA (VERVOLG)

samenwerking tussen handel en industrie. Vaak leidt dit tot een model dat meer relationeel dan transactioneel van aard is met alle voor- en nadelen van dien.

Deze module wordt afgesloten met een inspirerende case waarbij deelnemers in competitie worden uitgedaagd het best passende voorstel te doen in de samenwerking met een retailer.

Module Growth Opportunities in Food & Retail

De verdere ontwikkeling van e-commerce en de toenemende mate van blurring hebben een scala aan nieuwe kanalen en formats opgeleverd. Dit biedt kansen om tot kanaal- en format-specifieke proposities te komen om de consument beter te bedienen.

Zo kan de consument naast de supermarkt tegenwoordig kiezen uit vele alternatieven, zoals de online supermarkten, foodboxen, flitsbezorgers en allerlei convenience concepten. Naast alle extra kanalen en formats is ook de klantreis van boodschappers sterk veranderd en de wijze waarop je de vele mediakanalen kunt inzetten om de klant te bereiken. Kortom, de wereld van boodschappen doen is in korte tijd omni-channel geworden.

Dat biedt zowel uitdagingen als kansen voor retailers en leveranciers. Eén ding is duidelijk: bedrijven moeten flexibel en veerkrachtig zijn om de consument te blijven boeien en binden.

We ronden deze module af met een opdracht verbonden aan de studiereis die tijdens deze module plaatsvindt, waarbij de deelnemers het geleerde in de praktijk kunnen brengen.

Module Data-driven Category Management & Trade Marketing

Bij het ontwikkelen van een categorievisie is inzicht in de markt essentieel: hoe veranderen de behoeften van consumenten en op welke wijze spelen fabrikanten in op de belangrijkste foodtrends met nieuwe innovaties. Als je hier goed zicht op hebt kun je tot een heldere categorievisie komen, die 3-5 jaar mee kan.

In deze module leren de deelnemers om een categorieverbeterplan van A tot Z uit te werken. Het gebruik van data om belangrijke inzichten uit te verwerven, wordt daarin steeds belangrijker. Een real-life category management case met veel data daagt de deelnemers uit om tot scherpe inzichten en een sterk categorieverbeterplan te komen.



Voor wie?

Deelnemers hebben een academisch of HBO-denkniveau en ruime professionele werkervaring.

Voorbeeldfuncties:

- ▶ Accountmanager
- ▶ Channelmanager
- ▶ Trade marketeer
- ▶ Inkoper
- ▶ Category manager
- ▶ Formulemanager
- ▶ Shopper/customer journey manager
- ▶ Customer intelligence manager



Lesdagen

Purchasing & Negotiation Tactics:
9-sep, 30-sep, 28-okt, 18-nov, 16-dec 2026
& 13-jan 2027

Growth Opportunities in Food & Retail:
10-feb, 3-mrt, 24-mrt, 20-21-apr, 12-mei
& 9-jun 2027

Data-driven Category Management & Trade Marketing:
8-sep, 29-sep, 13-okt, 10-nov, 8-dec 2027
& 12-jan 2028



Investing

De investering voor deelname aan het Advanced Food Commerce Program bedraagt € 10.950,- (excl. BTW). Voor deelnemers van bedrijven die EFMI Bedrijfslid zijn, bedraagt de investering € 9.950,- (excl. BTW).

De hierboven genoemde prijzen zijn inclusief de opleidingsmaterialen, faciliteiten en studiereis.

Op aanvraag is het ook mogelijk om losse modules van het Advanced Food Commerce Program te volgen.



ADVANCED FOOD COMMERCE PROGRAM

Een allround foodopleiding met focus op commercie

ERVARINGEN VAN DEELNEMERS

"Onderwerpen die ik voorheen in mijn dagelijkse werk als randzaken beoordeelde staan dankzij deze opleiding in een ander daglicht. De gehele foodketen wordt van A tot Z besproken vanuit zowel het perspectief van leverancier als retailer. Het heeft mij geleerd een bredere blik toe te passen op de dynamische wereld van foodretail."

Jacob Greuter
Sales Director Retail
Zuivelhoeve



"In deze opleiding leer je je als leverancier in te leven in retailers en hen te ontzorgen en adviseren. Je kruipt als het ware in de huid van de category managers om vervolgens tactische plannen in hapklare brokken aan te leveren."

Steffan de Jong
Key Accountmanager
Amarant Bakkers



"De opleiding biedt een gevarieerd en leerzaam programma waarbij (gast)docenten graag hun kennis en ervaring met je willen delen. De nieuwe inzichten zijn direct toepasbaar in je huidige werkzaamheden en je wordt aan het denken gezet over de toekomstige ontwikkelingen binnen de food. Leuk om jezelf zo verder te ontwikkelen!"

Vincent van Zon
Senior Category Manager
Jumbo Supermarkten



"De opleidingsmodules geven mij nuttige inzichten in veranderingen binnen de FMCG. De combinatie van theorie, praktijk, een buitenlandse excursie en een gemêleerde groep (werkzaam bij retailers, leveranciers of zelfstandig) maakt deze opleiding waardevol."

Sophie van Logtestijn
E-commerce Lead
Coca-Cola Europacific Partners



"Deelname aan deze opleiding betekende voor mij dat ik zowel uit mijn eigen rol, uit mijn categorie én soms uit mijn comfortzone ben gestapt. Hierdoor heb ik meer een visie ontwikkeld op de branche, snap ik ontwikkelingen en gedrag van retailers beter en kan ik dit direct toepassen binnen mijn rol als leverancier. Het is echt een investering in mezelf als foodprofessional."

Floortje Sjoer
Brand Manager
Intersnack



"De opleiding is inspirerend, prikkelend en uitdagend. Je krijgt volop eyeopeners aangereikt door docenten, sprekers en ook zeker door interactie met de andere deelnemers die afkomstig zijn uit verschillende disciplines."

Ferry Rijnsburger
Sales Manager Nederland & België
Vergeer Holland



"Inspirerend en uitdagend zijn voor mij de kernwoorden voor deze opleiding. De verschillende (gast)docenten moedigen de onderlinge interactie aan wat inspireert en leidt tot interessante inzichten. Daarnaast word je als deelnemer continu uitgedaagd in je manier van denken en doen wat je direct in de dagelijkse praktijk kunt toepassen."

Maarten Spek
Manager Sales Classic Retail
Velder



"Het advanced food commerce program is een gevarieerde praktijkgerichte opleiding. De opgedane kennis is direct toepasbaar in de praktijk. Door deelname aan de opleiding ontmoet je veel branchegenoten. Dat zorgt voor een interessante dynamiek tussen retailer en leverancier."

Sandra van der Meyden
Senior Consultant Category Management
The Category & Trade Company





EFMI BUSINESS SCHOOL

Academisch kennisinstituut voor de foodsector

EFMI Business School is het academische kennisinstituut voor bedrijven in de levensmiddelensector. De unieke focus van business school in food maakt het EFMI tot een pure specialist die de branche en de verschillende marktspelers kent, in veel gevallen zelfs persoonlijk. Het EFMI heeft als doelstelling om directies, managers en ondernemers van levensmiddelenbedrijven te voorzien van praktijkrelevante, academische inzichten die aanzetten tot het maken van keuzes. EFMI Business School is in 1997 opgericht aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en dus al bijna 30 jaar actief in de Nederlandse levensmiddelenbranche. Sinds 2007 opereert het EFMI als een zelfstandige business school, waarbij op diverse vlakken intensief wordt samengewerkt met de business school van de Rijksuniversiteit Groningen. Het fundament van het EFMI wordt gevormd door twee centrale pijlers: (1) kennisontwikkeling en (2) kennisoverdracht.

Solide academische basis met een praktijkgerichte focus

Om met zijn kernactiviteiten optimaal aan te sluiten bij de kennisbehoeften van directies, managers en ondernemers uit de levensmiddelenbranche wordt het EFMI bijgestaan door prominente vertegenwoordigers van handel en industrie. Het EFMI combineert zo een solide academische basis met een sterke praktijkgerichte focus. Door de academische achtergrond en unieke focus op managementvraagstukken in de levensmiddelensector is het EFMI als geen ander in staat om een brug te slaan tussen de theorie en de dagelijkse praktijk in de Nederlandse foodsector.

“Een belangrijke basis voor de EFMI opleidingen is onze eigen kennisontwikkeling. EFMI Business School doet al bijna 30 jaar onderzoek naar belangrijke strategische vraagstukken en trends in de levensmiddelensector. Zo



publiceerden wij onder andere studies naar de zin en onzin van prijspromoties, samenwerkingsmodellen in versketens, de meerwaarde van A-merken, de toekomst van online food retail, de evolutie van hard discount en de actuele consumententrends. Het uitgebreide onderzoeksprogramma zorgt ervoor dat het EFMI altijd over de meest actuele kennis, inzichten en visies beschikt. Die kennis wordt uiteraard ingebracht in de verschillende opleidingsprogramma's. De discussies met opleidingsdeelnemers en (gast)docenten scherpen de inzichten verder aan en vormen zo weer input voor nieuwe (vervolg)studies. De continue wisselwerking tussen kennisontwikkeling en -overdracht vormt zo een uniek, zichzelf versterkend proces”.

Prof. dr. Laurens Sloot
Algemeen directeur EFMI

Drs. Marcel van Aalst
Directeur onderzoek EFMI

Managementstudies

Het EFMI publiceert managerial studies en stelt die beschikbaar aan de ruim 120 retailers, leveranciers en dienstverlenende organisaties die bedrijfslid zijn van het EFMI

Projecten en monitoren

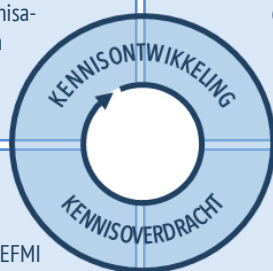
Het EFMI voert onderzoeksprojecten uit voor individuele organisaties (geen advies) en verricht multi-client studies waarin EFMI-bedrijfsleden participeren

Netwerken en events

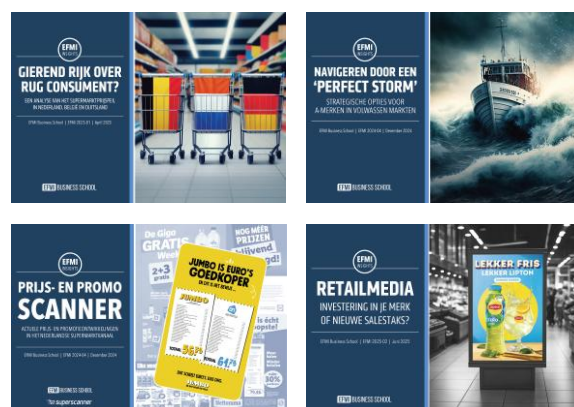
Het EFMI biedt - naast de EFMI Food Retail Outlook, het EFMI Nationale Verscongres en andere events - ook kennisnetwerken voor directieleden (EFEC), commercieel managers (FCP) en ondernemers (EKG)

Opleidingen

Het EFMI verzorgt zowel open als in-company programma's. Al honderden directieleden, managers en ondernemers volgden één of meer EFMI Opleidingen



Voorbeelden EFMI-managementstudies





INSCHRIJFFORMULIER

Advanced Food Commerce Program 2026-2027

[KLIK HIER OM ONLINE IN TE SCHRIJVEN](#)

Ik schrijf mij in voor:

☐ DE OPLEIDING ADVANCED FOOD COMMERCE PROGRAM

Personalia

Roepnaam		Voorletter(s)	M / V
Achternaam		Titel	
Geboortedatum en -plaats			
Hoogst genoten en afgeronde opleiding			
Gevolgd relevante cursussen			
Aantal jaren werkzaam in de levensmiddelensector			

Contactgegevens

Bedrijf			
Huidige functie			
Adres			
Postcode en plaats			
E-mail			
Telefoonnummer		Mobiel	

Indien het factuuradres afwijkt van het hierboven ingevulde adres, wordt u verzocht het factuuradres te mailen naar opleidingen@efmi.nl. Wij verzoeken u ook om eventuele speciale vereisten (zoals inkoopordernummer, referentie e.d.) vanuit uw bedrijf met betrekking tot de factuur aan te geven. Inschrijven is mogelijk tot de eerste opleidingsdag van de opleiding of module, tenzij het maximum aantal deelnemers al eerder bereikt is. Een inschrijving kan tot uiterlijk vier weken voor aanvang van de betreffende opleiding kosteloos worden geannuleerd, daarna worden annuleringskosten, te weten € 500, in rekening gebracht. Annulering na de start van een opleiding is niet mogelijk. Het is echter altijd mogelijk om binnen het bedrijf een vervanger aan te wijzen, mits deze persoon aan de toelatingseisen voldoet. Door ondertekening van dit inschrijfformulier verklaart betrokkene kennis te hebben genomen van de Algemene Voorwaarden Opleidingen van EFMI Business School zoals deze gedeponeerd zijn bij de Kamer van Koophandel Gooi-, Eem- en Flevoland onder nummer 24278414. Tevens verklaart betrokkene kennis te hebben genomen van het Opleidingsreglement. Beide documenten zijn via de EFMI-website www.efmi.nl te raadplegen. EFMI Business School hecht veel waarde aan uw privacy. Wij gaan dan ook zorgvuldig om met uw gegevens. Meer informatie vindt u in de privacy-verklaring op de EFMI-website.

Handtekening

Datum

EFMI BEDRIJFSLEDEN PER 1 FEBRUARI 2026

LEVERANCIERS

Amarant Bakkers | Arla Foods | Aviko | A-ware Bouter Cheese | Best Fresh Group | Bieze Food Group | Bolletje | Bonduelle | Borgesius & Goedhart | Britvic | Cloetta | Coca-Cola Europacific Partners | Concorp | CONO Kaasmakers | Danone Nutricia | De Chocoladefabriek | Delibarn | DeOleo | Dr. Oetker | Essity | Farm Frites | Flora Food Group | Fortuin Dockum | Fossa Eugenia | FrieslandCampina | Fruitful Ventures | Fruitmasters Groep | GoodLife Foods | Go-Tan | Granfood | Grolsch | Group of Butchers | Growers United | Haribo | Heemskerk fresh & easy | Heineken | Hero | Hessing Supervers | Hillfresh International | Holland Foodz | Intersnack | Jacobs Douwe Egberts | Jamael Food Group | Kimberly-Clark | Lassie | Leev | LG Flowers | Looye Kwekers | Maaz Cheese | Market Food Group | Mars | Menken Orlando | Mondelēz | Müller Nederland | Nestlé | NewForrest | Oliehoorn | Ouwehand | PepsiCo | Perfetti Van Melle | Plukon Food Group | Princes Foods | Procter & Gamble | Products and Brands Group | Red Bull | Riedel | Rijk Zwaan | Royal FloraHolland | Royal Herkel | Roveg Fruit | Santa Maria | Signature Foods | Stegeman | Storck | StorteboomFood Group | TastyBasics | TED's Food Factory | UCC Coffee | Uniekaas | Unilever | United Soft Drinks | Van Geloven | Van Loon Group | Velder | Verkade | Verstegen Spices & Sauces | Vivera | Vrumona | Westland Kaas | Yakult | Zuivelhoeve

RETAILERS

Albert Heijn | Bidfood | Boon Food Group | Dekamarkt | DIRK | Hoogvliet | Jumbo Supermarkten | Nettorama | PLUS Retail | Poiesz Supermarkten | PostNL | Sligro Food Group | Spar | Vomar Voordeelmarkt

DIENSTVERLENENDE ORGANISATIES

ABN AMRO | Altera Vastgoed | CapGemini | Circana | De Hoge Dennen | Eurofins | FNLI | GfK | Indusource | KEGA | KPMG | L Founders of Loyalty | Motivaction | NNZ | PRIME Retail & Trade Solutions | Rabobank | Roland Berger | Superscanner | Van Benthem & Keulen

MEER INFORMATIE?

Heb je vragen over het Advanced Food Commerce Program?
Aarzel dan niet en neem contact met ons op!

+31(35)3037777
opleidingen@efmi.nl
www.efmi.nl

Je kunt je ook aanmelden voor een [online](#) informatiesessie:

Aanmelden

Adres opleidingslocatie:
EFMI Business School
Kasteel Groeneveld (Oranjerie)
Groeneveld 2
3744 ML in Baarn



Drs. Erik Visser
Programmadirecteur



Prof. dr. Laurens Slood
Kerndocent



Julianne Bos
Programmamanager