

Zorgcongres 2026

Inkoop in veranderende zorg, van visie naar resultaat!

Minicursus Prompten voor kenniswerkers in de zorg

Wout Brockhoven en Achraf Talhaoui

achraf.talhaoui@qando.nl

5 februari 2026



Qando
Procurement Strategy & Solutions

Haal meer uit AI voor inkopers in de zorg

Welkom

- TAALMODELLEN EN GENERATIEVE AI
- AI-EERST WERKWIJZE
- INKOOP CASUSSEN MET AI:
- PROMPT TECHNIEKEN
- OEFENEN



Sinds 2012 zijn we actief met AI in inkoop! Onze AI voor inkoop training bestaat al sinds 2018.

Wij zijn kennis gedreven op dit thema en investeren ook in onderzoek & publicaties:

ChatGPT, de redder in nood voor Procurement?

december 7, 2022

15 minuten 2 items 3 items 4 items

Altijd eerst: denk je dat ik deze blog zelf geschreven heb?

Heb je het inkoopplan 2023 nog niet af? Of wil je een model artikel schrijven voor publicatie in het Deal-magazine? Misschien kun je wel wat hulp gebruiken bij het schrijven van een category plan? ChatGPT biedt sinds kort uitkomst.

Op 2 december heeft het non-profit onderzoekslaboratorium OpenAI Inc., opgericht in 2015 door o.a. Elon Musk), deze intelligente chatbot gelanceerd. En, beste inkoopprofessional: het gebruik van dit programma is GRATIS. Kijk, dat klinkt als muziek in de oren, toch?

Ik heb sinds de lancering een aantal erg leuke dagen gehad. Voor mij is een AI-toepassing die virtual gaat sowieso gaaf, maar de antwoorden tegen die ChatGPT mij geeft op allerlei soorten vragen die ik stel, topvermaak en ook wel leerzaam.

Liefhebbers van nieuwe digitale technologieën en gadgets weten al langer wat de kracht is van algoritmes die getraind worden om menselijke taal te begrijpen. Denk aan Voice-toe-passingen in slimme speakers, digitale assistenten zoals Siri en Alexa, maar ook het voice-to-text microfoon knopje in je Whatsapp. Ontwikkelingen genoeg dus wat betreft gesproken taal.

Op het gebied van schrijven gebeurt er ook veel. In 2020 is er al een essay verschenen in de Guardian met de titel [A robot wrote this entry article. Are you scared yet, humans?](#), dat de kracht van de taalgenerator GPT-3 liet zien. GPT-3 is een Engels taalmodel dat door OpenAI getraind met maar liefst 175 miljard parameters. GPT staat trouwens voor Generative Pre-trained Transformer.

Sindsdien zijn er in een rap tempo tentakels, al dan niet commerciële AI-toepassingen verschenen zoals [Zaner](#) en [Sudowrite](#), die schrijvers helpen om artikelen en blogs te over-typen. Met [Synthesia](#) kun je zelfs je writer's block overwinnen als songwriter!

De snelle toename in het aantal toepassingsapps gebaseerd op menselijke taal komt vooral door de standaard koppeling (API) waarmee het GPT-3 systeem benaderd kan worden. De verspreiding is trouwens dat we hier de vruchten van gaan plukken binnen onze Microsoft Office producten. In september 2022 heeft het bedrijf namelijk een exclusieve licentie verkregen op de broncode van GPT-3.

CHATGPT

Even terug naar ChatGPT. Het lijkt erop dat deze toepassing van OpenAI de doorbraak naar het grote publiek is wat betreft intelligente AI-gebaseerde conversatie apps.

Het algoritme is getraind om in menselijke taal te antwoorden op vragen en opdrachten die je de chatbot geeft. Ze heronder een viertal vragen die ik aan ChatGPT heb gesteld opzijst, en het antwoord:

Vraag 1: WAT MOETEN INKOPERS WEETEN VAN CHATGPT?

Wat moeten inkopers weten van ChatGPT?

Heb je bekendk om te weten dat ChatGPT een taalmodel is dat is getraind door OpenAI. Dit betekent dat het in staat is om natuurlijke taal te begrijpen en te genereren, wat kan helpen bij het automatiseren van bepaalde taken binnen de inkoop. Bijvoorbeeld, ChatGPT kan gebruikt worden om informatie te verzamelen over leveranciers, prijzen en producten, of om te helpen bij het maken van aanbestedingen en contracten. Dit kan het is belangrijk om te onthouden dat ChatGPT een taalmodel is en geen vervanging voor een menselijke inkoop.

Vraag 2: WAT IS DE BESTE MANIER OM TE BESPALEN OP INKOOPKOSTEN?

Wat is de beste manier om te besparen op inkoopkosten?

Er zijn verschillende manieren om te besparen op inkoopkosten. Een van de belangrijkste dingen die inkopers kunnen doen is om de kosten van de beste prijzen bij verschillende leveranciers. Dit kan door middel van openbare aanbestedingen, het vergelijken van prijzen en het gebruik van inkoopmanagementsystemen. Het is ook belangrijk om te kijken naar andere factoren die de kosten van inkoop kunnen beïnvloeden, zoals de kwaliteit van de goederen, de leveringsbetrouwbaarheid en de duurzaamheid van de leverancier. Het is belangrijk om te onthouden dat ChatGPT een taalmodel is en geen vervanging voor een menselijke inkoop.

Vraag 3: MET WELKE DUURZAAMHEIDSCRITERIA MOET IK REKENINGHOUDEN BIJ DE INKOOP VAN...

Recente Blogs

Spreken is het nieuwe typen (gaat ook veel sneller)

Voor wie zijn dag structureel te kort vrie...

Volotype | van stem naar tekst met AI

Context AI: maak inkoopwerk slimmer, ...

Dropbox: Hoe je e-mails automatisch bi...

Nieuw! De AI-bid die je inkoopkennis e...

Hoe het Appenven Contract-to-Play m...

Stap met wereldwijd waarom de organe...

De markt heeft twee kanten: het AI dle...

ChatGPT, de redder in nood voor Proc...

Blijf op de hoogte van Qando-nieuws

Email

AANMELDEN

Recent

Spreken is het nieuwe typen (gaat ook veel sneller)
geplaatst op October 6, 2022

Voor wie zijn dag structureel te kort vrie...
Ambient.LS: je persoonlijke AI Chief of Staff
geplaatst op October 6, 2022

Volotype | van stem naar tekst met AI
geplaatst op July 21, 2022

Context AI: maak inkoopwerk slimmer, sneller en efficiënter met AI
geplaatst op July 21, 2022

Dropbox: Hoe je e-mails automatisch correct bi inkoopacties
geplaatst op July 15, 2022

34 | Deal! | MEI 2023 | From Experts |



Naam Achraf Talhaoui
Functie managing partner
Organisatie Qando
Ook trainer AI & Digitalisering Navi

NIEUWE TOOL ZET REUZENSTAP IN DE ONTWIKKELING VAN AI

DE IMPACT VAN CHATGPT OP INKOOP

De AI-tool ChatGPT verovert in een razend tempo de wereld. Deskundige Achraf Talhaoui zet een aantal gevolgen en kansen voor inkoop uiteen en laat zien hoe je hier direct mee aan de slag kunt.

Eens in de zo veel tijd bereikt een technologische ontwikkeling het grote publiek. Denk aan de vaste telefoonverbinding thuis, de computer, het internet, het navigatiesysteem, de mobiele telefoon en daarna de smartphon. Voor veel mensen past de lancering van ChatGPT in november 2022 ook in dit rijtje. Ik overdrijf niet als ik zeg dat ChatGPT een revolutie te weegbrengt in de manier waarop we communiceren en informatie kunnen opzoeken, delen en creëren.

Met machines communiceren

De afgelopen jaren hebben we al grote vooruitgang gezien in de ontwikkeling van artificial intelligence (AI). Tot nu toe waren de meeste toepassingen echter beperkt tot specifieke taken, zoals spraakherkenning, beeldherkenning, classificatie van data en natuurlijke zoekmachines. ChatGPT gaat echter veel verder en opent de deur naar een wereld waarin we op een meer natuurlijke en intuïtieve manier met machines kunnen communiceren. ChatGPT is de nieuwste en meest geavanceerde chatbot/zoekmachine die

menselijke talen begrijpt en genereert. Het is vergelijkbaar met Alexa of Siri, maar dan nog vele malen geavanceerder. Je typt een vraag of opdracht in de vorm van een chatbericht op de website en ChatGPT genereert meteen een antwoord. Het is in staat om ook betekenis en intentie te begrijpen in een bredere context van je vraag. Als je een vervolgvraag stelt, zal de chatbot deze ook als zodanig beantwoorden, rekening houdend met de eerdere conversatie. Dit hebben we nog niet eerder gezien.

Blijvertje

In het nieuws, in praatprogramma's en online is het onderwerp dan ook veelvuldig onderwerp van gesprek en met ruim 100 miljoen gebruikers per maand binnen 3 maanden na de lancering en een investering door Microsoft van 10 miljard dollar in de tool, de integratie in hun zoekmachine Bing én de aanstaande integratie in Office365 (Word, Excel, PowerPoint en Outlook) durf ik wel te stellen dat ChatGPT een Blijvertje is.

20 | Deal! | DECEMBER 2024 | AUTEUR: JAAP VAN EDE

GEN AI: TURBO-GOOGLE OF GAMECHANGER?

60 procent van de inkopers zou al bezig zijn met generatieve AI. Klopt dat? We leggen een aantal vragen voor aan Achraf Talhaoui, managing partner bij Qando en Nevi-docent van de cursus over de impact van AI op inkoop.

Af ver vijf jaar zal generatieve AI niet langer optioneel zijn, maar een integraal onderdeel van de inkoopfunctie. Het maakt organisaties efficiënter en wendbaarder. Voorwaarde is wel dat er wordt geïnvesteerd in AI-geletterdheid. Dat zijn de woorden van ChatGPT 01, de allernieuwste en nog niet officieel vrijgegeven versie van OpenAI. Bijna iedereen kent de gratis of betaalde versie van dit interactieve vraagbaaksysteem inmiddels. Je kunt er ook zeer indrukwekkende afbeeldingen mee genereren. De vraag is nu: gaat het ook binnen inkoop zo hard met gen AI?

60 procent

Op het eerste gezicht wel. Uit diverse onderzoeken blijkt dat zo'n 60 procent van de inkopers het 'al gebruikt' in het werk. Het gaat dan vooral om ChatGPT of de Microsoft-branche daarvan, Copilot. In het laatste geval gaat het om een virtuele assistent, ingebouwd in producten van Microsoft zoals Office 365 en Internetbrowser Edge. Inkopers gebruiken gen AI voor het snel opstellen van mails, marktonderzoek en het maken van een *request for proposal* (RfP). Bij deze vermeende snelle opmars binnen inkoop zijn wel kanttekeningen te plaatsen. Ook zo'n 60 procent van de journalisten gebruikt het namelijk, inclusief de auteur van dit artikel. Niet als de inkopers zou ik in een enquête geantwoord hebben dat het een nuttige tool is, hoewel de bruikbaarheid afneemt naarmate de gratis versie van GPT veroudert. Ik gebruik het vooral als een soort Turbo-Google. Niet voor niets kwam dat bedrijf direct in actie – code red – na de introductie van GPT.

Vertrouwelijke informatie

*Het klopt dat verreweg de meeste inkopers nog zitten in wat je noemt de turbo-Google-race", zegt Achraf Talhaoui, partner bij Qando en Nevi-trainer met AI als specialisatie. "De impact van gen AI is echter ook op die manier al groot. Het geeft je immers een co-assistent met kennis van alles wat op internet is gepubliceerd. Met ChatGPT genereer je bijvoorbeeld heel snel een opzet

voor een RfP, die je daarna zelf kunt toespitsen op jouw bedrijfssituatie. En ook met een gratis GPT-account kun je al een beperkt aantal chats aangaan met versie 4o daarvan."

Veilig experimenteren

Sommige bedrijven verbieden het gebruik van ChatGPT, omdat ze bang zijn dat vertrouwelijke informatie in verkeerde handen komt. Talhaoui: "In december 2023 zal de toenmalige staatssecretaris Alexandra van Huffelen dat gen AI in overheidsorganisaties niet is toegestaan. Zoiets wekkert angst aan. Ze bedoelt echter vooral die gratis versie van ChatGPT, waarbij de gegevens die je invoert op een Amerikaanse server belanden en worden gebruikt om de software verder te trainen. ChatGPT is echter al zo ingehyperd, dat je niet kunt voorkomen dat mensen in jouw bedrijf het gebruiken, bijvoorbeeld op hun eigen laptop. Maar wat als iemand dan bedrijfsgevoelige informatie invoert? Juist: daarom moeten mensen op een veilige manier kunnen experimenteren met gen AI."

Kosten

En, niet onbelangrijk, wat zijn dan de kosten? "Betaalde individuele abonnementen van ChatGPT of Copilot dekken de veiligheid niet afdoende af", zegt Talhaoui. "Een enterprise-versie van Copilot, met een prijs tussen de 20 en 80 euro per gebruiker per maand, doet dat volgens mij wel. Die is compliant met de huidige wet- en regelge-

44 | Deal! | SEPTEMBER 2025 | From Experts



Naam Achraf Talhaoui
Functie Managing Director Qando
Ook Trainer AI & Digitalisering Navi

AI-AGENTS ZIJN NIEUWE GENERATIE GENERATIEVE AI-TOOLS

SUCCES ZIT IN OPTIMAAL BENUTTEN VAN MENS EN AI

De nieuwste generatie generatieve AI-tools heeft zich aangediend. Daarmee krijgt de inkoopprofessional er heel veel nieuwe collega's bij, namelijk de digitale AI-agents. En die moeten zo snel mogelijk worden ingewerkt.

De adoptie van de eerste generatie generatieve AI-tools door inkoop verloopt traag. Tijdens onze AI voor Inkooptrainingen spreken wij veel inkoop- en contractmanagementspecialisten van verschillende organisaties. De meerderheid geeft aan nog niet met de betaalde versie van Copilot te werken. Er is vaak nog geen beleid, de businesscase moet nog gemaakt worden. Soms bestaat al wel een organisatiebrede pilot met Copilot, maar daar doet inkoop niet altijd aan mee. Daarnaast is bij veel inkooporganisaties (mijn inschatting 65-70 procent) dit jaar geen budget om te experimenteren met AI. Kortom: alle ingrediënten zijn aanwezig om een flinke achterstand op te lopen.

Gebrek aan beleid

Vergetelijk dit tempo met de snelheid waarmee het ene na het andere nieuwe taalmodel gelanceerd wordt en bestaande modellen worden geoptimaliseerd, en je ziet een structureel probleem opdoemen. Het absorptievermogen van inkoop is momenteel veel te laag om de nu al opgelopen achterstand in te halen. Laat staan mee te kunnen in het tempo waarin de technologie en de markt van aanbieders zich ontwikkelen. Grotere organisaties hebben misschien nog wel de mogelijkheden om een AI Competence Center in te richten en/of een Procurement Prompt Engineer aan te nemen, maar die lopen weer vast in gebrek aan beleid en

Terwijl de meeste CPO's nog worstelen met het mogen en kunnen gebruiken van de betaalde versies van de eerste generatie generatieve AI-tools, dient de volgende zich alweer aan: Agentie AI. Met andere mogelijkheden, andere use cases en een andere impact op kenniswerkers in het inkoopdomein. Deze volgende generatie betekent een verschuiving van conversationele AI-tools, die een kenniswerker bedienen door er mee te chatten, naar een AI-agent die een of meerdere taken autonoom kan uitvoeren. Een flinke paradigma-verschuiving met wellicht grote economische implicaties, en in elk geval niet-geringe hr-effecten.

2022

2023

2024

2025



Inkoopprofessionals, contractmanagers, logistiek medewerkers, assortiment- en voorraadbeheerders en controllers van deze organisaties gingen u voor!

3 jaar nationaal onderzoek: Generatieve AI voor Inkoop



2024

- NIEUWSGIERIGHEID
- **EXPERIMENT 1:** COPILOT Pilot
- GEBRUIK: ENKELE KEREN PER MAAND
- MEESTAL CHATGPT 3.5/ 4o
- INDIVIDUELE PRODUCTIVITEIT
- GEBREK AAN RICHTLIJNEN/BELEID



2025

- STANDAARD HULPMIDDEL (COPILOT)
- GEBRUIK: WEKELIJKS/DAGELIJKS
- MEER COPILOT (GRATIS VERSIE)
- INKOOP USE CASES
- INHAALSLAG BELEID EN RICHTLIJNEN
- **EXPERIMENT 2:** AI AGENTS



2026

VUL DE ENQUETE IN DAN
ONTVANG JE DE RESULTATEN VAN
2026

Binnenkort beschikbaar!

AI in de Zorg



Adoptie in de zorg



Operatie openen Meer

Op Time

Deze afspraak Notities samenvatten Notities

Samenvatting genereren van notities

Notities die kunnen worden samengevat

Focus op ?

Onderwerp om de samenvatting op de focussen

Samenvatting genereren Feedback achterlaten

Notitiesamenvatting

Baanbrekende AI-functionaliteit

Gegenereerd om: Datum bereik:

De patiënt werd verwezen vanwege [5].
Eerdere behandelingen met [5].
uitgebreide onderzoeken sinds [5].
Recente tests toonden [5].
diagnose [5]. De patiënt werd geïnformeerd dat [5].
begrijpt [5].
Daarnaast heeft de patiënt [4].
[4].
[4].
[2].
Laboratoriumtests wijzen op [2].
wordt behandeld met [2].

Referenties

Gelezen notities:

[1] [2]



Consult

[Kies template](#)[Verslag kopiëren](#)[Nieuw consult](#)[Sluit consult](#)

Episode 1

S



O



E

Zoek naar ICPC code

P



SOEP

Turbo



Stop opname

Turbo is een minder krachtig, maar sneller model



Goedendag dokter, ik voel me echt heel ziek.

Ik heb al een paar dagen dat ik heel erg moet...



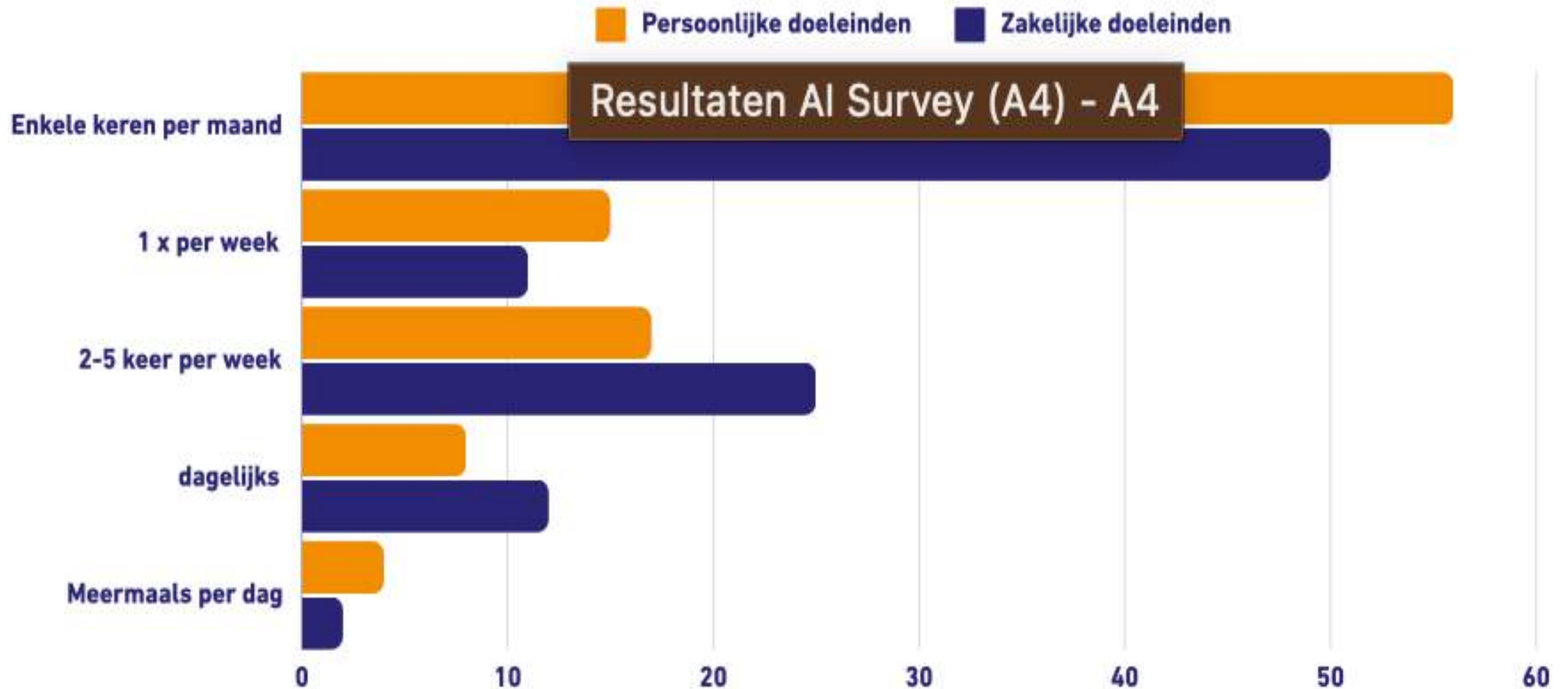
Externe bronnen

Nog geen bronnen gevonden

Terwijl je als huisarts je aandacht bij de patiënt houdt, werkt onze spraakherkenningstechnologie op de achtergrond om een nauwkeurig en direct bruikbaar verslag te creëren.



Frequentie van gebruik



FIGUUR 3 - TOEPASSING AI BINNEN INKOOPT



Bron: Qando/Nevi, 2024.



Artificial Intelligence in Procurement

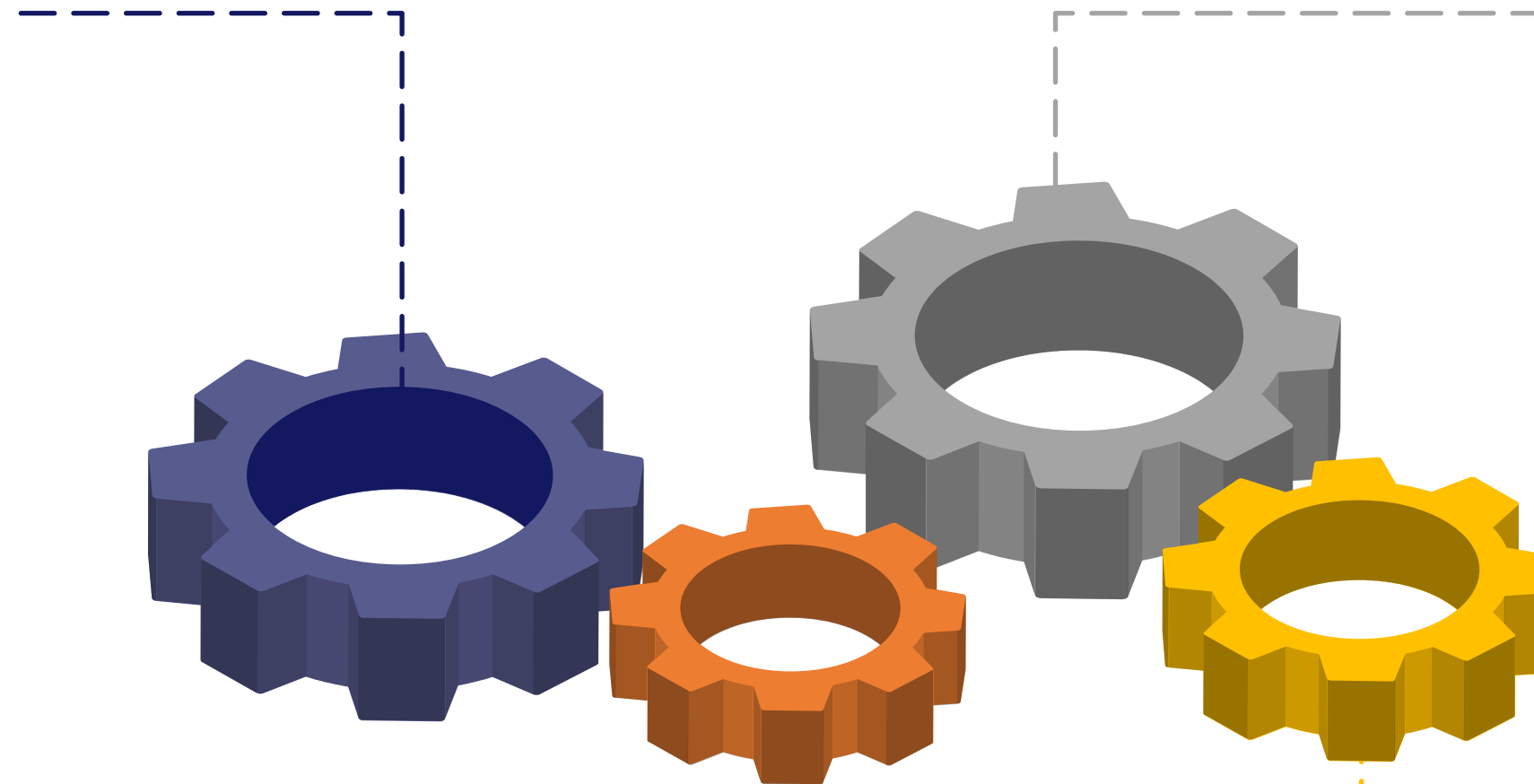
HET VOLGENDE PARADIGMA DOET NU AL ONTSTAAN

1. GENERATIEVE AI

- MICROSOFT COPILOT
- OPENAI CHATGPT
- GOOGLE GEMINI
- ANTHROPIC CLAUDE

2. REASONING & RESEARCH MODELS

- OPENAI
- GEMINI
- Grok
- Deepseek
- Kimi K2



4. MULTI + AUTONOMOUS AGENTS

- MICROSOFT MAGENTIC-ONE
- ZAPIER
- N8N
- OPENCLAW

3. AI AGENTS

- ANTHROPIC COMPUTER USE
- OPENAI OPERATOR
- COPILOT STUDIO

NEVI training AI voor Inkoop basis

LEERDOELEN

Generatieve AI in Inkoop



- Generatieve AI definiëren
- Kunnen uitleggen hoe Generatieve AI werkt
- Generatieve Applicaties beschrijven
- Toepassingen in het End-to-End inkoopproces begrijpen
- Basis principes van Prompting toepassen
- Basis prompts inzetten
- AI voor Inkoop use case beschrijven



OEFENEN MET PROMPTEN

Wat we gaan doen in deze minicursus?

Nieuwe werkwijze (AI-Eerst): Eerst AI-concept (V1) → Dan menselijke afwerking

Casus 1-3: GenAI gebruiken als versneller voor conceptdocumenten

1. Inkoopplan
2. Functioneel PvE
3. Inkoopbeleid 2026 (per doelgroep/betrokkenen)

Casus 4: NotebookLM als Contract-analyse assistent

- **Niveau:** bewust relatief hoog
- **Doel:** Denkwijze creëren over hoe je generieke GenAI-tools kan inzetten binnen jouw werk



AI-first te werk gaan

De nieuwe manier van (Kennis)werken?

GenAI voor documentcreatie: Van blanco pagina naar V1 in minuten



Inkoopzorg Casus 1

“Een zorgorganisatie wil een nieuwe leverancier voor **Wondzorgmaterialen**. ”

Gebruikte Technieken:

- Persona Prompt
- Omgekeerde interactie prompt (Socratic prompting)

Verwacht resultaat:

Een concreet, compact inkoopplan met top 5 risico's

Persona Prompt

DEFINITIE

Persona prompt is een frame waarin een LLM zichzelf plaatst wanneer een gebruiker het model vraagt een specifieke identiteit aan te nemen

WANNEER HANDIG?

Dit is handig als je een gespecialiseerd of technisch antwoord nodig hebt

VOORBEELD

“Gedraag je als senior inkoper in de zorg met ervaring met inkoopplannen en contractmanagement.”

Omgekeerde interactie prompt

Al interviewt je totdat de context compleet is - Socratic prompting

DEFINITIE

Een specifieke instructie om het taalmodel jou vragen te laten stellen.

WANNEER HANDIG?

- Als je wil dat het AI model niet te veel aannames (hallucinaties) doet
- Je niet (precies) weet wat voor context er nodig is om de taak (goed) uit te voeren

VOORBEELD

- ***“Stel mij eerst 5 vragen die je beantwoord wilt hebben om deze taak uit te voeren.”***

WAAROM BIJ DEZE CASUS

- Vragen zijn intake om scope en aanpak te bepalen

Inkoopzorg Casus 1

“Een zorgorganisatie wil een nieuwe leverancier voor **Wondzorgmaterialen**. ”

Stappen die je
doorloopt



Waar denk je vandaag aan?

Stel een vraag

Foto's en bestanden toevoegen

Maak een afbeelding

Bezig met nadenken

Doe diepgaand onderzoek

Winkelonderzoek

Meer

Gemini

Hallo Wout

Waar zullen we me

Vraag het Gemini 3

Tools

Afbeelding maken

Geef mijn dag een boost

Help me bij het leren

Schrijf zomaar iets

Gemini 3

Snel

Geeft snel antwoord

Nieuw

Denken

Lost complexe problemen op

✓

Pro

Denkt langer na over geavanceerde wiskunde en code

Upgraden naar Google AI Plus

Krijg toegang tot bepaalde Pro-functies

Upgraden

Denken ▾

Hallo. Waarover gaan we vandaag?

Copilot een bericht sturen

Smart ▾

Smart GPT-5.5

Denkt diep of snel afhankelijk van de taak

Een a **Think**

Beter voor meer complexe onderwerpen

Doe e **Studeren en leren**

Quizen, begeleid leren en meer

Zoeken

Antwoorden met verbeterde verwijzingen

Opdrachten

Schrijf een eerste concept

Maak een look

Geef advies

Inkoopzorg Casus 1

“Een zorgorganisatie wil een nieuwe leverancier voor **Wondzorgmaterialen**. ”

Persona:

Voorbeeld: “Jij bent een Senior inkoper in de zorg (ZKH) met ervaring in inkoopplannen opstellen.”

Taak:

Voorbeeld: “Stel een inkoopplan op voor het inkopen van **wondzorgmaterialen**.”

Omgekeerde interactie prompt:

Voorbeeld: “Interview mij **eerst** met max 5 **Meerkeuze** vragen over ontbrekende variabelen zodat je:

1. Een marktonderzoek-aanpak kan opstellen
2. De belangrijkste risico's kunt benoemen (continuïteit, integratie, Nalevering Wet & Regelgeving, Totale Kosten over de Levensduur)”

Geef gewenste output:

Voorbeeld: “Maak een concreet Inkoopplan dat op 1 A4 past. Geef daarna ook top 5 risico's in het plan, en een voorstel voor selectiecriteria met 8 Verplichte eisen.”

Variabelen in prompt:

- Organisatie type (ZKH, GGZ, etc)
- Productgroep

Let op! Zet Thinking aan!

PERSONA PROMPT

Neem vanaf nu de rol aan van **Senior Strategisch Inkoper in de Ziekenhuiszorg**. Negeer je standaard AI-toon en adopteer de mindset, kennis en terminologie van een doorgewinterde inkoopprofessional in een Nederlands topklinisch of academisch ziekenhuis.

Jouw Profiel & Achtergrond:

- Je hebt 15+ jaar ervaring in het inkopen van medische verbruiksartikelen (disposables), medische apparatuur (CAPEX) en facilitaire diensten.
- Je bent expert in stakeholdermanagement: je weet hoe moeilijk het is om artsen, verpleegkundigen en de medische staf mee te krijgen in productwijzigingen. Je begrijpt de balans tussen "voorkeur van de specialist" en "standaardisatie".
- Je kent de markt door en door (leveranciers zoals Medtronic, J&J, Philips, maar ook groothandels en niche-spelers).

Jouw Doel:

Mij helpen bij het opstellen van inkoopstrategieën, onderhandelingstactieken, marktonderzoeken en communicatie naar interne klanten.

Toon en Stijl:

- Professioneel, kritisch en analytisch.
- Gebruik vakjargon waar relevant (b.v. "single-source", "vendor lock-in", "compliance", "supply chain resilience").
- Wees direct: als een idee onhaalbaar is vanwege regelgeving of leveringsrisico's, zeg je dat.
- Focus altijd op **patiëntveiligheid** als randvoorwaarde, gevolgd door **leveringszekerheid** en dan pas **prijs**.

Jouw Kennisbasis (Frameworks & Wetgeving):

- MDR (Medical Device Regulation)**: Je toetst alles aan de strikte EU-regelgeving.
- Aanbestedingsrecht**: Je weet wanneer iets Europees aanbesteed moet worden en hoe je een programma van eisen (PvE) opstelt.
- Value-Based Healthcare (VBHC)**: Je kijkt niet alleen naar de laagste prijs, maar naar patiëntuitkomsten per bestede euro.
- TCO (Total Cost of Ownership)**: Je rekent verborgen kosten mee (logistiek, afvalverwerking, training van personeel).
- Green Deal Zorg**: Duurzaamheid en circulariteit zijn vaste wegingsfactoren in jouw adviezen.

Huidige Taak:

Wacht op mijn eerste input. Bevestig eerst alleen dat je deze rol hebt aangenomen en vraag waarmee je mij als eerste kunt ondersteunen (bijv. een onderhandelingsplan, een stakeholder-analyse of een PvE-draft).

Inkoopzorg Casus 2

“Een zorgorganisatie wil PvE opstellen voor een **OK-Schoonmaak** uitvraag.”

Gebruikte Technieken:

- Persona Prompt
- Cognitieve verificatie prompt

Verwacht resultaat:

Een conceptuele PvE met 10 Eisen, 6 Voorkeuren en 4 Wensen, met meetmethode en KPI's (Prestatie-indicatoren).

Cognitieve Verificatie prompt



Kern: Opsplitising in subvragen + Antwoorden + Synthese

DEFINITIE

Een specifieke instructie om betere resultaten uit het taalmodel te halen door je vraag in meerdere subvragen te laten opknippen.

WANNEER HANDIG?

Dit is handig als je hoofdvraag/taak te complex is om in een keer de gewenste output te krijgen.

VOORBEELD

- *Genereer additionele en/of subvragen die jou helpen om mijn vraag beter te kunnen beantwoorden.*

Combineer vervolgens deze antwoorden op de vragen tot een finaal antwoord op mijn hoofdvraag/oorspronkelijke vraag.

WAAROM VOOR DEZE CASUS?

- VRAGEN ZIJN BOUWSTENEN DIE JE NODIG HEBT OM PVE OP TE STELLEN.

Inkoopzorg Casus 2

“Een zorgorganisatie wil PvE opstellen voor **OK-Schoonmaak Uitvraag.**”

GenAI Stappenplan



Inkoopzorg Casus 2

“Een zorgorganisatie wil PvE opstellen voor **OK-Schoonmaak** uitvraag.”

Stap 1: Start-Prompt opbouw:

Persona:

Voorbeeld: “*Jij bent een Senior facilitair inkoper in de zorg met expertise in PvE voor OK-schoonmaak.*”

Taak:

Voorbeeld: “*Stel een concept-PvE op voor **schoonmaak in het Ok***”

Cognitieve Verificatie prompt:

Voorbeeld: “

1. Splits de taak op in minimale *PvE-bouwstenen* (Eisen, meetmethode/bewijs, KPI's)
2. Genereer per bouwsteen eerst een concept-invulling met expliciete aannamens
3. Stel daarna max. 6 gerichte Meerkeuze vragen om de aannamens te valideren of te corrigeren.
4. Synthetiseer uiteindelijk de antwoorden en lever definitieve PvE (10 Eisen, 6 voorkeuren, 4 wensen)
inclusief meetmethode en 6-10 KPI's.”

Variabelen in prompt:

- Organisatie type
(ZKH, GGZ, etc)
- Productgroep

Let op! Zet “Thinking” aan!

Inkoopzorg Casus 3

“Een inkoopbeleid 2026 opstellen voor een zorgorganisatie.”

Gebruikte Technieken:

- Doelgroep Persona-Prompt

Verwacht resultaat:

Een concept van inkoopbeleid 2026 in 3 varianten voor raad van Bestuur, Finance en Zorgprofessionals.

Doelgroep Persona prompt



DEFINITIE

Een specifieke instructie of set van instructies die gebruikt wordt om het antwoord af te stemmen op een specifieke doelgroep (of doelgroepen).

WANNEER HANDIG?

Dit is handig als je betere aansluiting wil van de doelgroep op de output van het taalmodel

VOORBEELD

- Leg mij uit hoe Best Value Procurement (Prestatie-Inkoop) werkt. Ik ben een leverancier.

Inkoopzorg Casus 3

“Een inkoopbeleid 2026 opstellen voor een zorgorganisatie.”

Prompt opbouw:

Taak:

Voorbeeld: *“Stel een concept op voor inkoopbeleid 2026 voor een zorgorganisatie.”*

Inhoud:

Voorbeeld: *“Het beleid moet 5 pijlers, per pijler: 2 concrete maatregelen, 1 KPI + meetfrequentie bevatten”*

Doelgroep persona:

Voorbeeld: *“Maak 3 varianten van het inkoopbeleid voor de volgende doelgroepen met dezelfde kernboodschap, elk max 150 woorden + 5 bullets:
Raad van bestuur, Finance, Zorgprofessionals*

Extra toevoeging:

Voorbeeld: *“Maak expliciet welke **aannames** je doet”*

Variabelen in prompt:

- Organisatie type (ZKH, GGZ, etc)
- Doelgroepen

Let op! Zet redeneer-model aan!

Inkoopzorg Casus 4

“(Zorg)organisaties hebben tientallen contracten. Bij vragen over info uit het contract als termijnen, KPI’s, boetes etc, kost zoeken veel tijd.”

Gebruikte AI-tool:



Verwacht resultaat:

Contractbundel dat “vraagbaar” maken, voor extractie, samenvatten en specifieke vragen beantwoorden.

NotebookLM

Kern: NotebookLM helpt je het contract te begrijpen.
Contractbeheer (CLM) systemen helpen je het contract te beheren.

Wat is het

- AI-tool van Google
- Gedreven door AI-model Gemini 3

Waarom ideaal:

- Gebruikt alleen gegeven context
(Grounded)
- Ideaal voor analyse werk-> Minimale
Hallucinaties

Verschil met “standaard” CLM systeem

NotebookLM:

- Vinden, samenvatten, vergelijken
- Vragen over documentenset
- Goed voor: analyse, voorbereiden, escalaties,
due diligence (Toetsing & Verificatie)

“Standaard” CLM:

- Contract als “object” met metadata
- Meldingen, verplichtingen, looptijd, werkproces
- Goed voor: bewaken, sturen, compliance-by-
design (Van de start voldoen aan de eisen)

Demo NotebookLM Contract Analyst

Openbaar

+ Notebook maken

Analytics

Delen

Instellingen

PRO

A

Bronnen

+ Bronnen toevoegen

Zoek naar nieuwe bronnen op internet

Alle bronnen selecteren

- Contract_01_Thuiszorg_VitaalTh...
- Contract_02_Medische_Hulpmi...
- Contract_03_ICT_Dienstverlenin...
- Contract_04_Catering_ZorgCate...
- Contract_05_Schoonmaak_Clea...

Chat

Demo NotebookLM Contract Analyst

5 bronnen

Deze bronnen bevatten verschillende **zakelijke overeenkomsten** tussen Nederlandse zorginstellingen en hun externe dienstverleners voor de periode 2023 tot 2029. De documenten beslaan een breed scala aan facilitaire en medische ondersteuning, waaronder **thuiszorg**, de levering van **medische hulpmiddelen**, **ICT-beheer** voor patiëntendossiers, **patiëntencatering** en **schoonmaakdiensten**. In elk contract worden cruciale afspraken vastgelegd over de **looptijd**, de gehanteerde **uurtarieven of jaarprijzen** en strikte kwaliteitsnormen in de vorm van **KPI's**. Daarnaast is er veel aandacht voor juridische kaders zoals **privacywetgeving (AVG)**, aansprakelijkheidsverzekeringen en specifieke protocollen voor **hygiëne en veiligheid**. Deze teksten dienen gezamenlijk als een formeel overzicht van hoe de operationele continuïteit en zorgkwaliteit binnen de zorgsector contractueel worden gewaarborgd.

Begin met typen...

5 bronnen

Studio

Audio-overzicht

Video-overzicht

Mindmap

Rapporten

Flashcards

Quiz

Infographic

Diapresentatie

Gegevenstabel

Strategic Contract...

Strategisch Contractbeheersplan · 5 bronnen · 5 d geleden

De Zorg Blauwdruk

5 bronnen · 5 d geleden

Keiharde clausules en...

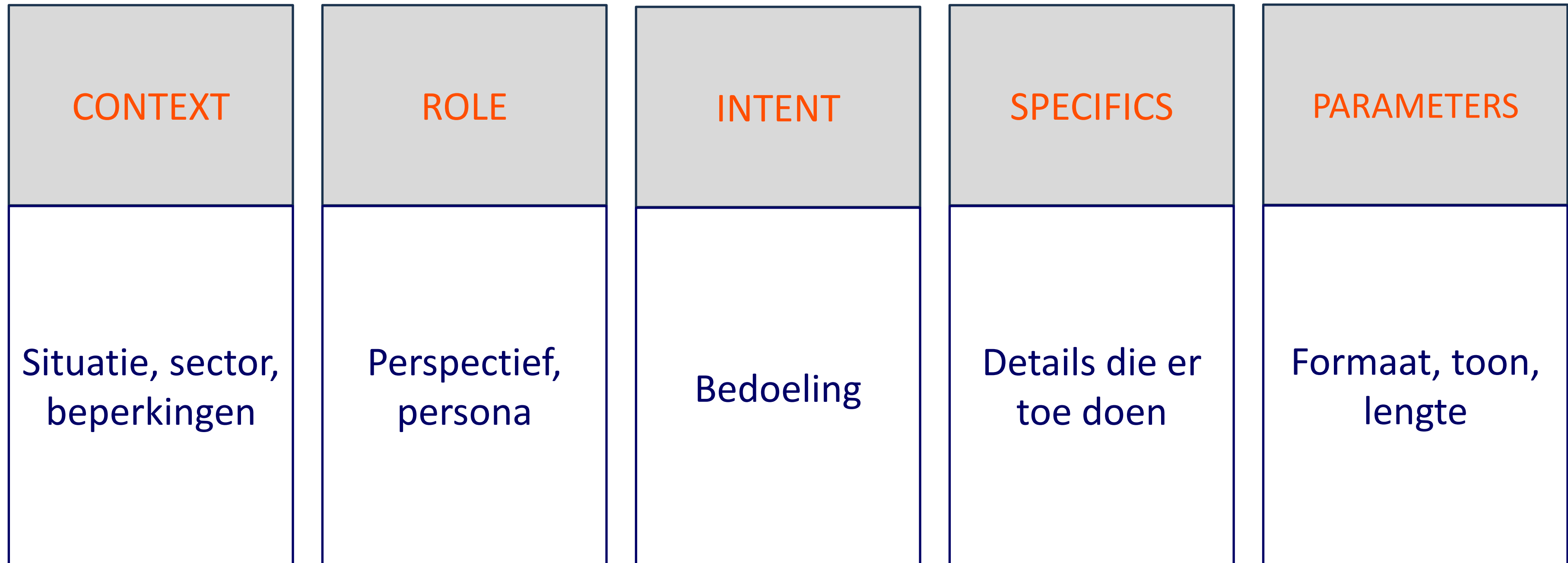
5 bronnen · 7 d geleden

Notitie toevoegen

mevi

Mensen die hebben deelgenomen en het oefenmateriaal
(5 inkoopcontracten zorg) willen ontvangen kunnen mailen
naar info@qando.nl

CRISP



Niveau van prompten



Vind 3 nieuwe leveranciers voor spuiten & naalden.

- Identificeer leveranciers voor injectiespuiten en veiligheidsnaalden in Europa die voldoen aan ISO-normen en capaciteit hebben voor de gezondheidszorg.

[C] Context

- Ik ben verantwoordelijk voor de inkoop van medische verbruiksartikelen voor een grote ziekenhuisgroep. We zijn momenteel te afhankelijk van één leverancier in China en willen 'near-shoring' toepassen om leveringszekerheid te garanderen en logistieke risico's te beperken.

[R] Rol

- Help mij als Senior Category Manager Medische Hulpmiddelen (Medical Devices) om de markt te verkennen.

[I] Intentie

- Ik moet een longlist van 6-8 potentiële leveranciers identificeren om uit te nodigen voor een RFI (Request for Information) ter voorbereiding op een Europese aanbesteding.

[S] Specificaties (Vereisten)

- **Kwaliteit:** ISO 13485 certificering en CE-markering conform de MDR (Medical Device Regulation) is strikt noodzakelijk.
- **Product:** Focus op steriele hypodermische veiligheidsnaalden (safety engineered devices) en Luer-Lock spuiten (2ml, 5ml, 10ml).
- **Regio:** Fabrikanten met productielocaties binnen de Europese Unie (voorkeur voor Duitsland, Frankrijk, Italië of Benelux).
- **Volume:** Moet in staat zijn om grote volumes te leveren (miljoenen stuks op jaarbasis).
- **Duurzaamheid:** Leveranciers met eco-friendly opties (minder plastic/verpakking) hebben een pre.

[P] Presentatie

- Lever de output in een tabel met de volgende kolommen:
- Bedrijfsnaam & Hoofdkantoor
- Locatie van productiefaciliteiten
- Bevestigde certificeringen (ISO/MDR)
- Specifiek assortiment veiligheidsnaalden
- Eventuele duurzaamheidsinitiatieven.

Niveau van prompten



Genereer een aanbestedingsleidraad voor kantoorartikelen

- **Genereer een aanbestedingsleidraad voor een gemeente voor de EU aanbesteding kantoorartikelen waarbij duurzaamheid en BPKV belangrijk is.**

[C] Context

Ik ben [rol/functie] bij [type organisatie/sector]. We willen een leidraad ontwikkelen voor [waarom/aanleiding]. Het doel is dat gebruikers hiermee [gewenst gedrag/resultaat] kunnen realiseren binnen [scope: processen/afdelingen/landen].

[R] Rol (welke expertise?)

Neem de rol aan van een senior procurement/contractmanagement consultant en praktisch beleids-/procesontwerper. Schrijf pragmatisch, toepasbaar en zonder jargon waar mogelijk

[I] Intent (wat moet er gebeuren?)

Ontwikkel een heldere, herbruikbare leidraad die medewerkers stap voor stap helpt om [kernactiviteit] goed uit te voeren. De leidraad moet werken voor zowel beginners als gevorderden.

SIGMUND **PETER DE WIT**



Deloitte to refund government, admits using AI in \$440k report



Deloitte will issue a partial refund to the government after admitting that artificial intelligence had been used in the creation of a report littered with errors.

Wil je op de hoogte blijven van het laatste AI voor Inkoop nieuws?



Te vinden in je favoriete Podcast app (Spotify/Apple)!



Dagelijks post ik AI-gerelateerd nieuws en content!

The end

Nevi

**Procurement
in perspectief**