

Opleiding : Effectiever onderhandelen over uw aankopen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. AEN

Prijs : 1360 € V.B.

★★★★☆ 4,5 / 5

BEST

Onderhandelen is een cruciale fase in het aankoopproces dat door de koper wordt beheerd. Hoe bereidt u zich voor op onderhandelingen, leert u uw leverancier en zijn aanbod beter kennen, identificeert u de hefboomen voor onderhandelingen en definieert u doelstellingen en een strategie die consistent zijn met die van uw bedrijf? Een goede mix van technische expertise en communicatieve vaardigheden om succesvolle inkooponderhandelingen te garanderen. Deze training helpt u de beste praktijken te verwerven.

Doelgroep

Inkopers, inkoop- of bedrijfsonderhandelaars, inkoopmanagers, algemene diensten.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Opleidingsprogramma

1 Uw aankooponderhandelingen voorbereiden en organiseren

- Onderhandelingsstappen en -technieken beheersen
- Uw houding als onderhandelaar optimaliseren

2 Het aankoopproces en de onderdelen ervan beschrijven.

- De behoefte identificeren, definiëren en onder woorden brengen.
- Een technisch en/of functioneel bestek formaliseren.
- De raadpleging van leveranciers organiseren.
- Onderhandelingshefboomen en contractualisering beheersen.

Oefening

De voornaamste risico's en eisen in verband met een contract kennen.

DEELNEMERS

Inkopers, inkoop- of bedrijfsonderhandelaars, inkoopmanagers, algemene diensten.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

3 De markt analyseren: is de leveranciersmarkt concurrerend of niet? Wat is de krachtsverhouding tussen kopen en verkopen?

- Uw aankoopstrategie en de actiehefbomen ervan kiezen: eenvoudige aankopen, complexe aankopen.
- Praktijklab
- De onderdelen van het aankoopproces in de vorm van een mindmap opnemen in subgroepen. Feedback.

Casestudy

Wat is een onderhandeling? Waarom moet een aankoper er gebruik van maken?

4 Wat betekent het voor een verkoper om een onderhandeling aan te gaan?

- De drie onderhandelingsfasen: voorbereiding, bespreking, afsluiting.
- De verschillende actoren en de relaties ervan: actoren van het proces, beslissingsbevoegdheid, soft power.
- Aankoopbehoeften en doelstellingen voor elke onderhandeling met elke leverancier.
- Twee soorten strategieën: afwachtende strategie, aanvallende strategie.

Oefening

Gouden regels van aankooponderhandeling.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 27 apr., 28 apr., 22 juni, 22 juni, 24 aug., 24 aug., 29 sep., 26 okt., 26 okt., 27 okt., 14 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 27 apr., 22 juni, 24 aug., 26 okt., 14 dec.

LILLE

2026 : 22 juni, 14 dec.