

Opleiding : Kopers, onderhandelen over inkoopkosten

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. ARE

Prijs : 1360 € V.B.

★★★★☆ 4,7 / 5

In deze cursus leer je een methode om effectief te onderhandelen over inkoopkosten. Je leert technieken om kosten te optimaliseren en te verlagen en je onderhandelingsvaardigheden op het gebied van inkoop te consolideren.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Hefbomen implementeren om de kosten te optimaliseren en te verlagen bij retouronderhandelingen en offline onderhandelingen
- ✓ Een methode verwerven om te onderhandelen over inkoopkosten
- ✓ Ontwikkel uw invloed als onderhandelaar met leveranciers

Doelgroep

Inkopers, inkooponderhandelaars, inkoopmanagers, managers algemene diensten.

Iedereen die moet onderhandelen over inkoopkosten binnen het bedrijf.

Voorafgaande vereisten

Operationele ervaring in inkoop.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Casestudies, oefeningen in subgroepen, gedragssimulaties gevolgd door een groepsdebriefing.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Inkopers, inkooponderhandelaars, inkoopmanagers, managers algemene diensten.

Iedereen die moet onderhandelen over inkoopkosten binnen het bedrijf.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Operationele ervaring in inkoop.

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.

1 De belangrijkste onderhandelingsconcepten begrijpen

- Kies een onderhandelingsaanpak: win-verlies, win-win, geven en nemen.
- De principes van integratieve en distributieve onderhandeling begrijpen.
- Waarde creëren.
- De gecreëerde waarde opeisen en verdelen.
- Het geven en nemen onder de knie krijgen.

Rollenspel

Initiële onderhandelingstraining en toepassing van belangrijke onderhandelingsconcepten.

2 De hefboomen voor het optimaliseren en verlagen van inkoopkosten beheersen

- De verschillende drijvende krachten voor inkoopkosten begrijpen.
- Bepaal marktprijzen en gerichte inkoopkosten.
- De kostenverdeling gebruiken: doelstellingen, methoden, gebruik.
- Voer een kritische analyse uit van kostendrijvers.
- Bereken de totale aankoopkosten.
- Een methode ontwikkelen voor het gebruik van kostenhefboomen bij onderhandelingen.

Rollenspel

Koop-verkoop onderhandeling, zonder en met ondersteuning van kostenuitsplitsing. Vergelijking van methoden en debriefing.

3 Onderhandelingen effectief voorbereiden

- Ken je dossier.
- De machtsbalans tussen verkoop en inkoop beoordelen en verbeteren.
- Selecteer de componenten en kostenelementen waarover onderhandeld moet worden.
- Definieer het onderhandelingsrooster.
- Stel de geef-en-neem matrix op.
- Het verkooppraatje structureren en reageren op bezwaren over de kosten.
- Bepaal de volgorde: de volgorde van de punten waarover onderhandeld moet worden.

Praktisch werk

Vorbereiding op een onderhandelingsbijeenkomst. Koop-verkoop onderhandeling door team met ondersteuning van kostenuitsplitsing en berekening van de Totale Kosten van Aankoop.

4 Onderhandelingen voeren

- Onderhandelen met ondersteuning om de inkoopkosten te optimaliseren en te verlagen.
- Neem de leiding en houd die tot het einde.
- Communicatietechnieken gebruiken om uitwisselingen te voeren.
- Ontwikkel je overtuigingskracht.
- Kiezen welke functie je aan je gesprekspartner onthult: wanneer, hoe en waarom.
- Tactieken voor waardeverdeling onder de knie krijgen.

Rollenspel

Inkooponderhandelingen voeren in teams: strategieën en tactieken om kosten te besparen.

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 : 15 juni, 15 juni, 26 okt., 26 okt.

PARIS LA DÉFENSE
2026 : 15 juni, 26 okt.