

Opleiding : Analyseren en evalueren van leveranciers en dienstverleners

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. AVF

Prijs : 1360 € V.B.



4,6 / 5

Hoe kunnen we de selectiefasen voor leveranciers en dienstverleners structureren op een manier die consistent is met ons inkoopbeleid en onze bedrijfsstrategie? Hoe kun je hen ondersteunen in hun voortgang? Deze training helpt je bij het organiseren van je selectieproces en het opbouwen van duurzame relaties met leveranciers.



Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Het leverancierspanel aanpassen aan de strategie van het bedrijf
- ✓ Leveranciersevaluatie-indicatoren definiëren
- ✓ Het leverancierspanel opbouwen en optimaliseren
- ✓ Relaties met leveranciers beheren
- ✓ Toezien op naleving van de regelgeving door serviceproviders

Doelgroep

Inkopers, inkoopmanagers, managers algemene diensten.

Voorafgaande vereisten

Basiskennis van de inkoopfunctie is wenselijk.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Theoretische input wordt afgewisseld met oefeningen. Case studies in subgroepen gevolgd door een groepsdebriefing.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Inkopers, inkoopmanagers, managers algemene diensten.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Basiskennis van de inkoopfunctie is wenselijk.

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 vak kennis 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 Het leveranciersprofiel definiëren dat overeenkomt met uw inkoopstrategie

- Stem je inkoopstrategie af op de strategie van je bedrijf.
- Leveranciers identificeren in lijn met het inkoopbeleid van het bedrijf: sourcing en e-sourcing.
- Kwalificeer de strategieën en motivaties van leveranciers.
- Een ISO-verplichting: ervoor zorgen dat de leverancier een product kan leveren dat aan de eisen voldoet.
- Ervoor zorgen dat serviceproviders de regelgeving naleven.

Casestudy

Analyseer de overeenstemming tussen de inkoopstrategie van het bedrijf en zijn leveranciersstrategie.

2 Leveranciers vooraf beoordelen vóór levering

- De leverancier analyseren en evalueren tijdens de RFI-fase: criteria kiezen om de risico's te beperken nadat de dienst is geleverd.
- Definieer niet-onderhandelbare criteria in de preselectiefase.
- Integreer criteria voor MVO en duurzame ontwikkeling in de preselectiefase.
- Evalueer het aanbod en de geschiktheid ervan voor de behoeften van de organisatie.
- Analyseer de prijs: begrijp hoe de leverancier de prijs berekent om effectiever te onderhandelen.
- Stel je eisen op om effectiever te onderhandelen en je toekomstige KPI's voor te bereiden.
- Arbitrage tussen prijs/tijd/kwaliteit: welke benaderingen?

Oefening

Het definiëren van de kritische criteria voor het opstellen van een shortlist van leveranciers: casestudy. Formaliseren van kwaliteitscriteria in specificaties om te helpen bij prijsonderhandelingen. Omgekeerde veilingen.

3 Leveranciers evalueren na levering

- Het verwachte serviceniveau stroomopwaarts definiëren: het SLA-concept.
- Kies de belangrijkste prestatie-indicatoren: de relevante KPI's.
- Identificeer de verbeteracties die moeten worden uitgevoerd.
- Geef een eindcijfer aan de leverancier: bereken een score.

Praktisch werk

Maak in chronologische volgorde onderscheid tussen de preselectiecriteria (RFI), het verwachte serviceniveau (SLA), de beoordelingsratio's (KPI) en de score voor een dienstverlening.

4 Langdurige relaties met leveranciers

- Leveranciers evalueren als onderdeel van de toeleveringsketen.
- Optimaliseren van leveranciersrelaties: de SRM-benadering.
- Ontwikkel best practices voor het beheren en managen van het leverancierspanel in de loop der tijd.
- Meet de prestaties van je inkoopafdeling.

Praktisch werk

Bepaal de criteria voor zelfevaluatie van je inkoopafdeling.

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 : 25 juni, 25 juni, 8 okt., 8 okt., 16 nov.,
16 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 25 juni, 8 okt., 16 nov.