

Opleiding : Crisissituaties en inkooponderhandelingen

Wat je moet weten om conflicten effectief te beheersen

Praktijkcursus - 1d - 07u - Ref. CSY

Prijs : 820 € V.B.

De COVID-19 pandemie heeft geleid tot talrijke crises en conflicten in de relaties met leveranciers, wat duidelijk maakt hoe belangrijk het is om voorbereid te zijn op het beheer ervan. Deze trainingsworkshop biedt u de sleutels om u aan elke crisissituatie aan te passen en uw prestatiedoelstellingen te behouden.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De context analyseren en de motivaties en belangen van de betrokken partijen begrijpen
- ✓ Bekend zijn met de drie manieren om conflicten op te lossen: de wet, onderhandeling en bemiddeling
- ✓ Je strategie aanpassen en je voorbereiden op crisisonderhandelingen

Doelgroep

Inkopers, inkoopmanagers.

Voorafgaande vereisten

Zorg dat je in een inkooponderhandelingssituatie zit.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Elke reeks bestaat uit afwisselend quizen, individuele of groepsbreinstorming, praktisch werk in subgroepen, debriefing en uitwisseling van ervaringen.

Leer methodes

Actieve en participatieve onderwijsmethoden. Afwisseling van theorie en praktijk met toepassing op de context en ervaring van de deelnemers.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Inkopers, inkoopmanagers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Zorg dat je in een inkooponderhandelingssituatie zit.

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 Contract en nieuwe context in verband met de crisissituatie

- De nieuwe behoeften en interesses van de koper identificeren.
- Begrijp de motivaties en belangen van de leverancier of dienstverlener.
- Identificeer de opgewekte emoties.

Rollenspel

Quiz over emoties en motivatie. Individueel werk: elke deelnemer analyseert zijn eigen context. Discussies in subgroepen op basis van hun analyses, met feedback van de trainer. Grote groep feedback: collectieve debriefing. Delen van een grid voor multicriteria-analyse.

2 De wet en de juridische mechanismen die worden gebruikt in geval van een crisis

- Begrijp waarom het niet echt mogelijk is om overmacht in te roepen.
- Bekend zijn met het mechanisme van gerechtelijke opschorting van het contract.
- Vertrouwen op onvoorziene omstandigheden.
- Bekijk contractuele clausules.

Oefening

Quiz over de juridische antwoorden op de belangrijkste verzoeken om een contract te wijzigen of te beëindigen. In subgroepen analyseren de deelnemers de clausules van hun contracten. Terug naar de grote groep: collectieve debriefing. Deel een checklist met te ondernemen acties.

3 Je strategie aanpassen aan de situatie: je voorbereiden op onderhandelingen

- Stel een gemeenschappelijk doel vast en maak het aanvaardbaar.
- Machtsrelaties beheren.
- Voorbereiden op onderhandelen in situaties met veel spanning.
- Versterk je persoonlijke kracht om zelfvertrouwen te ontwikkelen.
- Leren omgaan met emoties.

Rollenspel

Quiz over beste praktijken en instrumenten voor conflictonderhandeling. In subgroepen bereiden de deelnemers een aankooponderhandeling voor met behulp van een voorbereidingsmatrix voor conflictonderhandelingen. Terug naar de grote groep: collectieve nabespreking van de voorbereidingen.

4 Bemiddeling gebruiken

- De bijdrage van bemiddeling in conflictsituaties.
- Interne bemiddeling.
- Neem contact op met de Bedrijfsombudsman.

Oefening

Quiz over bemiddeling. In subgroepen stellen de deelnemers een actieplan voor om het gebruik van interne en externe bemiddeling in hun organisatie te ontwikkelen. Terug naar de grote groep: collectieve debriefing en delen van RFAR-gelabelde goede praktijken.

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.