

Opleiding : Samenwerken met leveranciers om te innoveren

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. HJT

Prijs : 1360 € V.B.

Hoe past u uw werkwijzen aan de nieuwe inkoopomgeving aan: start-up samenwerking, digitalisering, ontwikkeling van leveranciersinnovatie. Deze cursus biedt u de sleutels tot het creëren van partnerschappen, het ontwikkelen van verantwoordelijk leveranciersrelatiebeheer en uw leiderschapskwaliteiten.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Nieuwe inkoopuitdagingen identificeren
- ✓ Je leverancierspanel aanpassen
- ✓ De voorwaarden voor samenwerking creëren
- ✓ Identificeer de nieuwe vaardigheden die gemobiliseerd moeten worden

Doelgroep

Inkoopmanagers, ervaren inkopers, inkopers die betrokken zijn bij innovatie-inkoop.

Voorafgaande vereisten

Goede kennis van en operationele ervaring met inkoop.

Praktische modaliteiten

Leer methodes

Casestudies, oefeningen en zelfdiagnose zorgen ervoor dat de belangrijkste methoden en tools die worden gepresenteerd volledig worden geassimileerd.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Inkoopmanagers, ervaren inkopers, inkopers die betrokken zijn bij innovatie-inkoop.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Goede kennis van en operationele ervaring met 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 nieuwe uitdagingen voor inkoop

- Bedrijfsflexibiliteit ontwikkelen.
- Omgaan met de toenemende complexiteit van inkoop: inkoop bij start-ups, digitale inkoop, enz.
- Nieuwe verwachtingen begrijpen: van kostenbesparing tot co-innovatie.
- Inkoop positioneren om aan de verwachtingen te voldoen: kostenreductie, co-ontwikkeling, enz.
- Identificeer de aard van de te ontwikkelen leveranciersrelaties: concurrentievermogen, vertrouwen, groei.

Casestudy

De inkoopportefeuille in kaart brengen en het type leveranciersrelatie bepalen waaraan de voorkeur moet worden gegeven.

2 Je leverancierspanel aanpassen

- Strategische leveranciers identificeren.
- Innovatie integreren in het model van Porter.
- Een actieplan opstellen om innovatie te ontwikkelen.

Oefening

Stel een strategische leveranciersmatrix op.

3 De belangrijkste factoren in het samenwerkingsproces invoeren

- Selecteer de leverancier op basis van zijn innovatiecapaciteit.
- Het ontwikkelen van relaties met leveranciers op basis van vertrouwen en het delen van risico's en voordelen.
- De interne organisatie aanpassen: betrokkenheid van het management, coördinatie van de verschillende afdelingen.

Oefening

De voorwaarden voor een succesvolle samenwerking met een innovatief MKB-bedrijf identificeren.

4 Het meten van de kwaliteit van klant-leverancierrelaties

- Meetindicatoren instellen.
- Laat je inspireren door de 18 vaardigheden in de Peak Collaborative Index.

Oefening

Zelfdiagnose van de kwaliteit van klant-leverancierrelaties.

5 Gebruikmaken van het Handvest en het Keurmerk voor

Verantwoordelijke Leveranciersrelaties om samenwerkingsrelaties en

partnerschappen te ontwikkelen

- Ontdek de 5 gebieden van betrokkenheid en de 15 criteria.
- Beste praktijken delen.

Oefening

Zelfevaluatie van je inkooporganisatie en identificatie van verbeterpunten.

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.

Inzicht in de vaardigheden die nodig zijn om gezamenlijke inkoop te ontwikkelen

- Vertrouwen wekken: de sleutelfactoren in motivatie.
- De principes van dienend leiderschap begrijpen en toepassen: luisteren, coachen, beïnvloeden, enz.
- Leiding geven aan verandering en projectmatig werken.

Praktisch werk

Workshop: vaststellen welke zachte vaardigheden je moet ontwikkelen om van inkoper naar [[Business Partner]] te gaan.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026: 1 juni, 12 okt.

PARIS LA DÉFENSE

2026: 1 juni, 12 okt.