

Opleiding : Certificeringscursus beheren en ontwikkelen van een leveranciersportfolio

Vaardighedenblok van een RNCP kwalificatie
Praktijkcursus - 9d - 63u00 - Ref. ZFP
Prijs : 4030 € V.B.

Ce parcours de formation représente le deuxième bloc de compétences constituant le titre certifié de niveau 7 (Bac +5) "Manager de la performance achat" reconnu par l'État. Ce parcours vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires à la gestion et au développement d'un portefeuille de fournisseurs performants. Vous verrez l'ensemble des processus pour identifier, sélectionner, évaluer, négocier et collaborer avec des fournisseurs.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Het belang van de inkoopfunctie binnen een bedrijf begrijpen
- ✓ Bepaal uw behoeften en stel specificaties op
- ✓ De juiste leveranciers identificeren en selecteren
- ✓ Relaties met leveranciers beheren
- ✓ Toezien op naleving van de regelgeving door serviceproviders
- ✓ Voorbereiden en organiseren van inkooponderhandelingen
- ✓ De fasen en technieken van onderhandelen onder de knie krijgen
- ✓ Een selectie- en evaluatieproces voor leveranciers implementeren
- ✓ Prestatiemonitoring en evaluatie-indicatoren definiëren
- ✓ Anticiperen op incidentmanagement

Doelgroep

Iedereen die een leveranciersportfolio wil beheren en ontwikkelen.

Voorafgaande vereisten

In het bezit zijn van een diploma niveau 6, 5 of 4 op een gebied dat verband houdt met inkoop/aanbesteding/ supply chain, met de bijbehorende werkervaring (12, 24 of 48 maanden, afhankelijk van het niveau). Alle andere sollicitaties worden per geval bekeken.

DEELNEMERS

Iedereen die een leveranciersportfolio wil beheren en ontwikkelen.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

In het bezit zijn van een diploma niveau 6, 5 of 4 op een gebied dat verband houdt met inkoop/aanbesteding/ supply chain, met de bijbehorende werkervaring (12, 24 of 48 maanden, afhankelijk van het niveau). Alle andere sollicitaties worden per geval bekeken.

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.

Certificatie

Bloc de compétences "Gérer et développer un portefeuille de fournisseurs", de la certification professionnelle "Manager de la performance achat", délivrée par ESGCV et enregistrée au répertoire national des certifications professionnelles, sous le numéro 39238, par décision du directeur général de France Compétences en date du 27/06/2024.

Samenstelling van het traject

Dit traject bestaat uit de volgende modules :

Sleutels van de aankoopfunctie

Ref. ACH - 2 dagen  4 / 5

Analyseren en evalueren van leveranciers en dienstverleners

Ref. AVF - 2 dagen  4 / 5

Effectiever onderhandelen over uw aankopen

Ref. AEN - 2 dagen  4 / 5

De prestaties van leveranciers en onderaannemers optimaliseren

Ref. FST - 2 dagen  4 / 5

Certificering Beheren en ontwikkelen van een leveranciersportfolio

Ref. ZPZ - 1 dag

Opleidingsprogramma

1 De sleutels tot de inkoopfunctie

- De inkoopfunctie en inkoopvaardigheden.
- Bepaal en analyseer je behoeften.
- Leveranciers identificeren en selecteren.
- Raadplegen en analyseren van offertes.
- Onderhandelen.
- Contractualiseren.
- Prestaties bewaken en verbeteren.

2 Analyseren en evalueren van leveranciers en dienstverleners

- Bepaal het leveranciersprofiel dat overeenkomt met je inkoopstrategie.
- Leveranciers vooraf evalueren voor levering.
- Evalueer leveranciers na levering.
- Relaties met leveranciers onderhouden.

3 Effectiever onderhandelen over je aankopen

- Plaats onderhandeling binnen het inkoopproces.
- De grondbeginselen van aankooponderhandeling.
- Inzicht in je communicatiestijl en positionering.
- Bereid je effectief voor op onderhandelingen.
- Het onderhandelingsgesprek voeren en beheersen.
- Weten hoe je een onderhandeling moet afsluiten.

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.

4

De prestaties van leveranciers en onderaannemers optimaliseren

- Leveranciers en onderaannemers selecteren.
- Prestaties monitoren: hulpmiddelen en methoden.
- Kwaliteitsborging van leveranciers (AQP/AQF).
- Omgaan met het niet nakomen van verplichtingen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 30 maa., 22 juni, 22 juni, 22 juni, 5 okt.,
5 okt., 14 dec., 14 dec., 14 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 22 juni, 5 okt., 14 dec.

BRUXELLES

2026 : 22 juni, 22 juni, 14 dec., 14 dec.

LUXEMBOURG

2026 : 22 juni, 14 dec.