

Opleiding : Inkoop transport-logistiek

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. AOT

Prijs : 1360 € V.B.

In een concurrerende omgeving waar de klant de drijvende kracht is, is het essentieel om de beperkingen en specifieke kenmerken van nationale en internationale stromen te identificeren. In deze cursus leer je hoe je logistieke/transportspecificaties opstelt en hoe je succesvolle onderhandelingen voert op dit gebied.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De grondbeginselen van logistiek en transport begrijpen en beheersen
- ✓ De stappen in het aanbestedingsproces definiëren
- ✓ Opstellen van technische en functionele specificaties
- ✓ De sterke en zwakke punten van uw logistieke/transportstromen identificeren
- ✓ Start de aanbesteding en bereid de onderhandelingen voor
- ✓ Onderhandelingsgesprekken voeren en contracten opstellen

Doelgroep

Inkopers, transport/logistiek managers, personeel dat verantwoordelijk is voor het opstellen van specificaties en aanbestedingen voor dienstverleners.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Oefeningen, rollenspellen en discussies.

Leer methodes

Participatieve training geïllustreerd met talrijke voorbeelden en workshops voor praktische toepassing en collectieve reflectie.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Inkopers, transport/logistiek managers, personeel dat verantwoordelijk is voor het opstellen van specificaties en aanbestedingen voor dienstverleners.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

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 Begrip van concepten voor debietbeheer

- Logistieke concepten.
- De impact van de logistieke functie op de algemene prestaties van een bedrijf.
- Stromen identificeren en in kaart brengen: stroomopwaarts, intern, stroomafwaarts, van levering tot distributie.
- Incoterms en de kenmerken van goederen waarmee rekening moet worden gehouden.
- Uitsplitsing van logistieke en transportkosten.
- Specifieke logistieke/transporttools (WMS, TMS, enz.) voor het beheer van fysieke en informatiestromen.

2 De opslag- en transportfunctie binnen het bedrijf situeren

- Transport en opslag: rol, keuze, locatie.
- Soorten magazijnen en opslag.
- Basisactiviteiten: ontvangst, opslag, ordervoorbereiding, verzending en retourneren.
- Vervoerswijzen, -praktijken en -voorschriften.

3 Logistiek transporteren/organiseren in overeenstemming met de doelstellingen van de toeleveringsketen

- Meet de bestaande situatie.
- Projecteer je doelstellingen.
- Selectiecriteria voor dienstverleners definiëren.

Praktisch werk

Définir son organisation logistique et sa stratégie prestataires. Evaluer les forces et faiblesses de son outil transport - logistique

4 Organiseren en uitschrijven van de aanbesteding

- Het proces en zijn fasen.
- De inhoud van de specificaties.
- Potentiële dienstverleners identificeren.
- Het tijdschema: het opstellen van een planning en een stappenplan voor het bereiken van de doelstellingen.

Praktisch werk

De fasen en het tijdschema voor de aanbesteding opstellen.

5 Voorbereiden op onderhandelingen

- Stel realistische doelen.
- Stel de elementen van het onderhandelingsbestand methodisch samen.
- Vind de juiste hefboomen om je argumenten te versterken.
- Beoordeel het machtsverwicht met de serviceprovider(s).
- Overweeg alternatieven en noodoplossingen.

Oefening

Stel een onderhandelingshandboek op.

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.

6 Het onderhandelingsgesprek voeren

- Projecteer jezelf in een win-winrelatie.
- Bereid vragen voor.
- De serviceprovider of interne managers overtuigen.

Rollenspel

Rollenspellen. Debriefing over de argumentatie en conclusie van een onderhandeling.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 16 maa., 8 juni, 21 sep., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 16 maa., 4 juni, 21 sep., 30 nov.