

Opleiding : Inkoopmanager, de basis

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. HAT

Prijs : 1360 € V.B.

Deze cursus geeft je een overzicht van de taken en uitdagingen van inkoopmanagers in de context van MVO. Je leert hoe je een inkoopbeleid opstelt en deelt, relaties met leveranciers ontwikkelt, je team aanstuurt en communiceert met de belanghebbenden in de inkoopfunctie.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De inkoopstrategie bepalen die het beste past bij de strategie van het bedrijf
- ✓ Interne en externe communicatie-initiatieven definiëren
- ✓ Inzicht in de verschillende inkoopstrategieën
- ✓ Beheer van leveranciersrelaties implementeren
- ✓ Een inkoopteam managen

Doelgroep

Inkoopmanagers, inkoopgroepmanagers, inkoopfamiliemanagers.

Voorafgaande vereisten

Basiskennis van inkooptools.

Praktische modaliteiten

Oefening

Casestudies en oefeningen helpen je om de belangrijkste methoden en tools onder de knie te krijgen.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Inkoopmanagers,
inkoopgroepmanagers,
inkoopfamiliemanagers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Basiskennis van inkooptools.

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 Inkoopbeleid en bedrijfsstrategie

- De inkoopfunctie: nieuwe verwachtingen.
- Van de algemene strategie van het bedrijf tot de ontwikkeling van de inkoopmissie.
- Een aankoopbeleid definiëren: de inhoud van een aankoopbeleid.
- Inkoop in kaart brengen en problemen en risico's identificeren in het kader van MVO.

Casestudy

Analyse van het inkoopbeleid van verschillende bedrijven en organisaties. Identificatie van de belangrijkste inkoopproblemen en -risico's.

2 De inkoopstrategie per inkoopfamilie bepalen

- De basisprincipes van strategische analyse: SWOT.
- De verschillende inkoopstrategieën en de belangrijkste hefboomen voor inkoopprestaties.
- Met behulp van de Kraljic-matrix.

Praktisch werk

Een strategische analyse uitvoeren. Een markt analyseren. Een strategie aanbevelen.

3 Relaties met leveranciers beheren en anticiperen op risico's

- Een proactieve benadering van de leveranciersmarkt ontwikkelen met behulp van de analyse van Porter.
- Segmenteer het leverancierspanel.
- Kies het type relatie dat je wilt ontwikkelen op basis van de segmentatie: co-ontwikkeling, partnerschap, omgekeerde veiling, enz.
- Stel een ethische code op.
- Risico's proactief beheren met behulp van de risicomatrix.
- Prestaties ontwikkelen met PDCA.

Praktisch werk

Op basis van gegeven situaties bepalen de deelnemers het type relatie dat moet worden ontwikkeld. Opstellen van een risicomatrix.

4 Het inkoopteam managen

- Opdrachten definiëren en doelen stellen.
- Werven.
- Weten hoe je moet delegeren.
- De prestaties van je personeel beoordelen.
- Inzicht in je managementstijl om je leiderschap te verbeteren.
- Inkoopvaardigheden: zachte vaardigheden en harde vaardigheden.
- Inzicht in je managementstijl om betrokkenheid en prestaties te ontwikkelen.
- Implementeer een ethische code voor inkopers.

Casestudy

Zelfdiagnose van managementstijl. Studie van verschillende ethische codes.

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.

5 Je communicatie ontwikkelen

- De verschillende belanghebbenden in de inkoopfunctie.
- Communicatie met leveranciers.
- Interne communicatie: de verschillende dashboards.

Praktisch werk

Een communicatieplan opstellen en de juiste hulpmiddelen voor een communicatieoperatie selecteren.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 16 maa., 16 maa., 8 juni, 8 juni, 19 okt.,
19 okt.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 16 maa., 8 juni, 19 okt.