

Opleiding : Inkoop en levering optimaliseren in het MKB

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. OEP

Prijs : 1410 € V.B.

★★★★★ 4,6 / 5

Wat zijn de specifieke kenmerken van inkoop en levering in kmo's? Wat zijn de hefboomen voor optimalisatie en wat zijn de resultaten? Hoe kunnen we ons organiseren? Hoe kun je effectiever onderhandelen? Deze training stelt je in staat om een echte inkoop-/leveringsaanpak te implementeren en de prestaties ervan op te volgen.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De uitdagingen beoordelen om prioriteiten te identificeren
- ✓ Je organisatie kunnen ontwikkelen
- ✓ Inzicht in kosten en hoe deze te verlagen
- ✓ Inkoop-/leveringsprestaties beheren

Doelgroep

MKB/KMI-managers, iedereen die verantwoordelijk is voor inkoop en levering in het MKB/KMI.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Leer methodes

Praktische oefeningen en rollenspellen om je te helpen het meeste uit je inkoop- en leveringsmethoden en -tools te halen.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

MKB/KMI-managers, iedereen die verantwoordelijk is voor inkoop en levering in het MKB/KMI.

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 De organisatie van inkoop en levering in het MKB

- Breng de mensen die betrokken zijn bij de inkoop in kaart.
- Bepaal de reikwijdte van de functie: inkoop en/of levering.
- Het meten van de economische, ecologische en sociale uitdagingen.
- Inzicht in de functieoverschrijdende rol en de impact ervan op de organisatie.
- De belangrijkste inkoopfamilies identificeren en organiseren op basis van de kwesties waar het om gaat: productie- en niet-productie-inkoop, enz.

Casestudy

De inkoop van kmo's in kaart brengen, een segmentatie van de inkoopportefeuille voorstellen en de belangrijkste uitdagingen en hefboomen op inkoopgebied identificeren.

2 De vijf fasen van het inkoopproces implementeren

- Analyseren van vereisten en formaliseren van specificaties.
- De markt begrijpen en op zoek gaan naar nieuwe leveranciers.
- Organiseer de raadpleging en evalueer de biedingen.
- Bereid je onderhandelingsmatrix voor.
- Contractualisering: wettelijk kader en verschillende soorten contracten, algemene en specifieke clausules.
- Het beheren van mogelijke conflicten tussen de Algemene Verkoopvoorwaarden en de Algemene Inkoopvoorwaarden.

Praktisch werk

Opstellen van specificaties, voorbereiden van overleg en onderhandelingen. Het contract formaliseren.

3 De verschillende kosten begrijpen en de inkoop optimaliseren

- Kosten van verwerving.
- Kosten van gebruik.
- Kosten aan het einde van de levensduur.
- Totale kosten.

Oefening

De volledige kosten van een product of dienst berekenen.

4 Weten hoe je kosten kunt besparen

- Identificeer hefboomen voor actie.
- Verbeter je onderhandelingsvaardigheden door je aankopen te bundelen via platforms of inkoopcombinaties.
- Inkoop en voorraadbeheer optimaliseren: weten hoe je de belangrijkste ratio's berekent.

Oefening

Kies en betwist een verkoopvoorstel door de voorraadkosten te berekenen.

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 Prestatie-indicatoren definiëren en continu verbeteren

- Definieer en selecteer de te controleren criteria: per product, per leverancier, enz.
- Ontwikkel relevante meetindicatoren.
- De principes van continue verbetering toepassen.

Praktisch werk

Een dashboard bouwen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 26 maa., 18 mei, 21 sep.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 26 maa., 18 mei, 21 sep.