

# Opleiding : Verkoopingenieurs: de onderhandeling van internationale verkoop- /aankoopcontracten optimaliseren

**Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. VAB**  
**Prijs : 1280 € V.B.**

Deze training stelt je in staat om de risico's van je internationale business development projecten gedurende de hele cyclus te identificeren en om in elke fase passende maatregelen te nemen: van het voorbereiden van je offertes tot het onderhandelen en opstellen van het contract, tot het monitoren van de deal. Op deze manier kunt u de veiligheid en winstgevendheid van uw internationale verkoop-/aankoopcontracten garanderen en met vertrouwen en transparantie samenwerken met uw externe en interne partners.

## Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De technische beperkingen van een internationaal contract identificeren
- ✓ De integratie van deze beperkingen in het commerciële aanbod optimaliseren
- ✓ De koop-/verkoopovereenkomst veiligstellen
- ✓ Risicobeheer plannen in de verkoop-/aankoopcyclus

## Doelgroep

Ingenieurs, consultants, technische verkopers, verkoopmedewerkers die verantwoordelijk zijn voor het voorbereiden en ontwikkelen van internationale verkoopaanbiedingen, het opstellen van contracten en het onderhandelen met partners.

## Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

### DEELNEMERS

Ingenieurs, consultants, technische verkopers, verkoopmedewerkers die verantwoordelijk zijn voor het voorbereiden en ontwikkelen van internationale verkoopaanbiedingen, het opstellen van contracten en het onderhandelen met partners.

### 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.

## Praktische modaliteiten

### Praktisch werk

Workshops: casestudies en toepassing op de operationele context van de deelnemers. Geleidelijke constructie van operationele hulpmiddelen: beslissingsondersteunende matrices en tabellen.

### Leer methodes

Apports méthodologiques. Pédagogie active et participative. Partage de pratiques, échanges.

## Opleidingsprogramma

### 1 De mechanismen van internationale marketing begrijpen

- Inzicht in het internationale onderhandelingskader en de internationale onderhandelingsprocessen.
- Identificeer de mensen die betrokken zijn bij het bedrijf en de dienstverleners.
- Identificeer de technische componenten van de aanbieding.

#### Praktisch werk

Stel een matrix op van waakzaamheidspunten die naar het bedrijf kunnen worden vertaald.

### 2 De risico's van een internationale aanbieding identificeren en beperken

- Wees je bewust van de risico's die inherent zijn aan een internationale operatie.
- De impact meten van de gekozen Incoterm® 2020.
- Koppel de keuze van Incoterms aan logistieke, financiële en douanebeperkingen.

#### Praktisch werk

Quizz incoterms. S'approprier les choix d'incoterms les plus pertinents en entreprise.

### 3 Beheer van douanerisico's en inzicht in logistieke mechanismen

- Onderscheid maken tussen handel binnen de Europese Unie en belangrijke exportproducten.
- Inzicht in de nieuwe post-Brexit organisatie.
- Het belang van documentaire verplichtingen begrijpen.
- Optimaliseer uw relatie met douaneautoriteiten.
- Maak gebruik van de douanetrilogie (oorsprong, nomenclatuur, waarde).

#### Praktisch werk

Simulatie van nomenclatuuroptimalisatie. Casestudie: documentrisico.

### 4 Logistieke risico's beheren

- Identificeer het logistieke plan voor het project, de aanbieding of het contract.
- Inzicht in de technische implicaties: van stroomopwaarts tot stroomafwaarts varen.
- Een operationeel schema ontwerpen.

#### Praktisch werk

Casestudy van een transcontinentaal zeetransport.

## 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 De risico's van wanbetaling beheren

- Identificeer klant- en landenrisico's.
- De rol van banken in transacties begrijpen.
- Choisir une proposition de moyen de règlement adaptée au contexte commercial.
- Overboeking, documentaire overboeking en kredietbrief, stand-by garantie.

### Praktisch werk

Élaborer une matrice des risques transposable en entreprise. Analyser un crédit documentaire pour en extraire les failles.

## Data en plaats

### KLAS OP AFSTAND

2026 : 26 maa., 28 mei, 17 sep.

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 19 maa., 21 mei, 10 sep.