

Opleiding : Kwalificatie inkoopteammanagement

Vaardigheidsblok van RNCP-titel 39238

Praktijkcursus - 9d - 63u00 - Ref. ZMD

Prijs : 3940 € V.B.

Deze cursus is het vijfde blok vaardigheden dat deel uitmaakt van de door de staat erkende gecertificeerde kwalificatie niveau 7 (Bac +5) "Purchasing Performance Manager". In deze cursus leer je hoe je het personeelsbeheer van de inkoopafdeling kunt optimaliseren: werving, motivatie, organisatie, training en nieuwe uitdagingen.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De wervingsbehoeften analyseren en een kandidatenprofiel opstellen
- ✓ Wervingsprocessen uitvoeren in overeenstemming met de voorschriften
- ✓ Het team ondersteunen bij dagelijkse managementtaken
- ✓ Je team aanmoedigen om goed te presteren en bij elkaar te blijven
- ✓ Ontdek de belangrijkste fasen van het beoordelingsgesprek
- ✓ Communiceren en trainen van change agents

Doelgroep

Chef d'équipe achat, responsable des achats, chef de projet achats, coordinateur d'achats centralisés, négociateur achat, acheteur, chef du département achat, directeur des achats, consultant achat.

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.

Certificatie

Vaardigheidsblok "Managen van een inkoopteam", van de beroepscertificering "Purchasing Performance Manager", uitgegeven door ESGCV. Ingeschreven in het Nationale Register van Beroepscertificaten, onder nummer 39238, bij besluit van de Directeur-generaal van France Compétences d.d. 27/06/2024.

DEELNEMERS

Chef d'équipe achat, responsable des achats, chef de projet achats, coordinateur d'achats centralisés, négociateur achat, acheteur, chef du département achat, directeur des achats, consultant achat.

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 vakken 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.

Samenstelling van het traject

Dit traject bestaat uit de volgende modules :

Beste praktijken voor succesvolle werving

Ref. REF - 2 dagen

★ 4 / 5

Teammanagement: experimenteren met best practices

Ref. MEQ - 2 dagen

★ 4 / 5

Het beoordelingsgesprek onder de knie krijgen

Ref. VEA - 2 dagen

★ 4 / 5

Certificering Managen van een inkoopteam

Ref. ZDE - 1 dag

Wettelijke vermeldingen

Smagingspercentage : Berekening in afwachting van certificering van 1e deelnemers.

Ref Frankrijk vaardigheid :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39238/>

NSF-code : 312p

Opleidingsprogramma

1 Beste praktijken voor succesvolle werving

- Analyseer de wervingsbehoeften en stel een kandidaatprofiel op.
- Voer deze wervingsprocessen uit in overeenstemming met de regelgeving.
- De juiste wervingskanalen selecteren.
- Relevante sourcingmethoden identificeren met betrekking tot onze doelkandidaat.
- De aanpak van je sollicitatiegesprek structureren, zowel face-to-face als op afstand.
- Selecteer een kandidaat op basis van de behoeften van de sponsor en zorg voor de integratie van nieuwe werknemers.

2 Teammanagement: experimenteren met best practices

- De juiste managementstijl voor je team bepalen.
- Inzicht in de drijfveren van teammotivatie.
- Het team ondersteunen bij dagelijkse managementtaken.
- Moedig je team aan om goed te presteren en bij elkaar te blijven.

3 Het beoordelingsgesprek onder de knie krijgen

- De problemen identificeren die een rol spelen bij de beoordeling.
- Ontdek de belangrijkste fasen van het beoordelingsgesprek.
- Interpersoonlijke vaardigheden verwerven.
- Gebruik het juiste gedrag voor elke fase van het gesprek.
- Beoordelingsinstrumenten gebruiken en ontwikkelen.
- Voorbereiding op het professionele sollicitatiegesprek.

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 Veranderingsmanager: een multifunctionele speler in het veranderingsproces van het bedrijf

- Inzicht in de rol en taken van de [Change Manager "].
- Diagnosticeer de omvang van de verandering.
- Voer een impactstudie uit om prioriteiten te stellen.
- Communiceren en trainen van change agents.
- Betekenis geven en risico's beheren.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 23 maa., 23 maa., 26 maa., 21 mei, 11 juni,
11 juni, 24 sep., 24 sep., 29 sep., 19 nov., 19 nov.,
10 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 23 maa., 11 juni, 24 sep., 19 nov.