

Toolboxtraining Fleet Services

Inkoop, management en inrichting

Creëer als Fleetmanager of -aankoper échte waarde door het professioneel, service- en kostenbewust inkopen van wagenparkdiensten en bouw zo een rendabel en lonend leveranciersmanagement uit.

Onder de deskundige leiding van:

Benny Gers
Practice Leader Fleet
PROGRESSIO



IFBD
Institute for Business
Development



WAAROM DIT PROGRAMMA?

BEHEERSBARE KOSTEN EN TEVREDEN (INTERNE) KLANTEN

Als Fleetaankoper of Wagenparkbeheerder bent u verantwoordelijk voor een aanzienlijk budget. Het rentabiliseren van uw inkoopspanningen binnen dit budget zorgt dan ook voor directe resultaten. Niet alleen kunt u de kost van uw "fleet" drastisch beperken, maar bovendien houdt u uw interne dienstverlening op een professioneel niveau.

TOTAL COST OF UTILIZATION – DE ECHTE KOST VAN UW FLEET

Het selecteren en aansturen van de meest geschikte leveranciers voor uw wagenpark is daarom een absolute must. Een inzicht in de "Total Cost of Ownership" en "Total Cost of Utilization" met inbegrip van o.a. verzekeringen, brandstof, banden, schadekosten, taksen & belastingen, ... en hoe u deze samen met het operationeel beheer ervan positief kan beïnvloeden, is een hele uitdaging. Aan de hand van concrete oefeningen, cases en praktijkvoorbeelden leert u hoe u dit aanpakt.

CONTRACTEN EN CAR POLICIES – EEN MUST VOOR IEDER BEDRIJF

De verankering van gemaakte afspraken en werkwijzen in evenwichtige contracten, alsook een duidelijke aanvaarde "car policy" vermijden onaangename (budget) verrassingen en garanderen tevreden bestuurders-werknemers. Een goed contract management is dan ook een absolute noodzaak. Deze workshop leert u hoe u dit aan moet aanpakken.

WAAROM U DEZE TRAINING NIET MAG MISSEN:

LEER VAN DE BESTE ...

Als Inkoopmanager, Fleetbuyer, Fleet Manager, Verantwoordelijke Operationeel Beheer, ... bent u op zoek naar een dieper inzicht in de echte kosten-, waarden- en operationele uitdagingen van wagenparkdiensten. Deze toolboxtraining zal u toelaten de noodzakelijke waardecreatie door te voeren binnen het aankoopproces van uw "fleet" services. Bovendien verbetert u zo de samenwerking met uw leveranciers en uw interne klant. Onze docent werkt integraal vanuit zijn praktijkervaring en voorbeelden. Via interactieve uiteenzettingen kunnen deelnemers, indien gewenst, ook hun ervaringen delen. Opbouw en analyse van verschillende verantwoordelijkheden, gebeurt in korte workshops. Met het programmamateriaal, voorbeelden, uitgewisselde ervaringen en aangeleverde modellen kan u nadien zelf aan de slag.

DE DOCENT

Benny Gers, Principal Consultant binnen Progressio en Practice Leader Fleet, stond gedurende 29 jaar aan het hoofd van de afdeling Fleet binnen Johnson & Johnson in de Benelux. Daarnaast was Benny verantwoordelijk voor tal van fleetprojecten voor J&J in de Nordics, Polen, Griekenland en Czech Republic.

Benny was de eerste Fleet Owner of the Year in 1998 en de eerste Safe Fleet Owner of the Year in 2008. Daarnaast stond Benny mee aan de wieg van tal van innovaties binnen het fleet management zoals cross-border leasing, balanced portfolio management in fleet. Benny was ook gedurende korte tijd actief aan de verkoopkant van de fleet als "Fleet Sales Verantwoordelijke" bij een grote Belgische concessie. Hierdoor kent hij de beide kanten ... Benny is zonder meer dé expert ter zake bij het aansturen van een professionele fleet. Beter dan wie ook beheerst hij de techniciteit van de job, maar evenzeer de strategische, financiële en tactisch invulling ervan. Leer van de beste!

OPTIMAAL LEEREFFECT

We beperken het aantal deelnemers aan deze cursus. Hierdoor kunt u optimaal profiteren van de kennis en ervaring van de docent. Bovendien toetst u op een interactieve manier uw eigen praktijksituatie aan die van uw collega's. Zo garandeert het IFBD u een optimaal leereffect, gebaseerd op theoretische onderbouw en gestaafd met vele praktische voorbeelden.

VERLOOP VAN DE CURSUSDAG(EN):

08.30	Ontvangst, registratie & koffie.
09.00	Start van de trainingsdag. (met voorstelling van de docent).
12.30	Lunch.
17.00	Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.





MODULE 1: DE MARKT

- ◆ Wie zijn de verschillende (soorten) spelers in de markt?
- ◆ Trends in de markt.
- ◆ Fleet balans wagen – gebruikers.

MODULE 2: HET JUISTE EVENWICHT

- ◆ Betrokken partijen binnen uw organisatie en hun respectievelijke posities.
- ◆ Het belang van de wagenparkprocedure: wat wel en wat niet doen?
- ◆ Inrichting van de wagenkeuze: hoe een wagenkeuze samenstellen en opbouwen?
- ◆ Waarde van een “recommended car choice” in het licht van de nieuwe fiscaliteit van wagens.

Oefening: waar staat uw organisatie vandaag?

MODULE 3: CONTRACTTYPES, KOSTEN EN INVLOEDFACTOREN

- ◆ Beschikbare contractvormen in de markt.
- ◆ Hoe begrijpt u de kostenstructuur van uw lease partner?
- ◆ Wat neemt u wel en wat neemt u niet op in het contract?
- ◆ Van TCO naar TCU (Total Cost of Ownership versus Total Cost of Utilization).
- ◆ Invloedfactoren op de kosten.

Oefening: concrete berekening van de kost van wagen/wagenpark.

MODULE 4: STRATEGISCH AANKOOPBELEID

- ◆ Aankoop: strategische aanpak – overlopen van de mogelijkheden.
- ◆ Tenders: RFI, RFP, RFV, RFQ: wanneer, met wie, waarom, hoe?
- ◆ Moment in de markt en keuze van strategie.
- ◆ Overlopen van de onderhandelingsmogelijkheden.
- ◆ Brandstof.
- ◆ Verzekering(en).
- ◆ Driver help desk.

Oefening: strategisch beleid vertalen naar operationele doelstellingen.

MODULE 5: BESTUURDERSGEDRAG

- ◆ Impact van bestuurdersgedrag op uw TCU.
- ◆ Schadebeheer – schadebeleid.
- ◆ Einde contractafhandeling.
- ◆ Carpolicies.

Oefening: opmaak en analyse van een carpolicy.

MODULE 6: FLEET MANAGEMENT

- ◆ Wat moet u managen?
- ◆ Uitbesteden of zelf doen: hoe ver gaat u hierin?
- ◆ Verantwoordelijkheden (R&R).
- ◆ Hoe het verschil maken?



VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Wij bieden u de mogelijkheid om uw eigen gevallen-studies naar voren te brengen gedurende deze cursus. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met Dirk Spillebeen op het telefoonnummer.: +32 50 38 30 30 (e-mail: dirk@ifbd.be)

Onze opleidingen
in primeur?



Volg ons!
[@IFBDupdate](https://twitter.com/IFBDupdate)

INSCHRIJVINGS- FORMULIER

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar **info@ifbd.be**

>>> Rechtstreekse inschrijving via onze website:

INSCHRIJVEN

TOOLBOXTRAINING FLEET SERVICES

DATUM & LOCATIE:

>>> zie hiertoe onze website
www.ifbd.be

KOSTPRIJS:

€ 795 excl. BTW

BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS:

PC / GEMEENTE:

Alg. TEL.-nr.: / FAX-nr.: /

ACTIVITEIT: industrie-productie groothandel & import kleinhandel horeca
 bouwondernemers transport diensten overheid

SECTOR: AANTAL WERKNEMERS:

FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

DEELNEMERS

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainings-
locaties veelal een overnachting
boeken om zodanig de cursus op
een ontspannen manier te kunnen
aanvatten en/of afsluiten.

Meer informatie hieromtrent vindt
u op onze website of via volgende
link:

[www.ifbd.be/nl/over-ons/
algemene-voorwaarden](http://www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden)

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **795 Euro** excl. 21 % BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag(en). U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5 % extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20 %** (= 5 deelnemers of meer).

De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: tot 40% korting!

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 40% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze website www.ifbd.be of via e-mail: info@ifbd.be
- U faxt uw inschrijving op **+32 50 31 04 21**
- Via de **post**: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **+32 50 38 30 30** doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.
Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijven en de cursus. Indien wij **2 weken voor de cursus** uw schriftelijke annulatie mogen ontvangen wordt u 75 Euro annulatiekost doorgerekend. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

IFBD-DATABASE

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze – geregistreerde - database. Uw informatie is voor eigen gebruik en wordt nooit aan derden doorgegeven. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 - recht op inzage en correctie/wijziging van uw gegevens.

U kan ons bereiken via telefoon **+32 50 38 30 30**, via fax: **+32 50 31 04 21** of via e-mail: info@ifbd.be.