

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 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.

VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. 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 nummer: +32 50 38 30 30 (e-mail: dirk@ifbd.be).

Uw 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!

Onze opleidingen in primeur?



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





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: BESTUURDESGEDRAG

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

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?

“De diverse oefeningen maken de training heel bevattelijk.”

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 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.

