IFBD
Institute for Business Development

2027

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.

Toolboxtraining
Fleet services

- U leert de kost van uw wagenpark onder controle te houden en de Total Cost of Utilisation te berekenen.
- U leert hoe u uw interne klant (gebruiker én directie) tevreden houdt.
- U leert alles over car policies, bestuurdersgedrag, contracttypes, wagenpark-procedures, onderhandelen met lease maatschappijen, verzekeringen ...



Onder de deskundige leiding van:

Danny Meulenberghs
Lead Trainer Fleet Services
IFBD

>>> **IFBD.BE** /
management training

Waarom dit programma?

BEHEERSBARE KOSTEN EN TEVREDEN (INTERNE) KLANTEN

Als Fleetaankoper of Wagenparkbeheerder bent u verantwoordelijk voor een aanzienlijk budget. Het rentabiliseren van uw inkoopinspanningen 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.

ACTUELE HETE HANGIJZERS IN FLEET MANAGEMENT

Als Fleet Manager wordt u vandaag bovendien met nieuwe uitdagingen en problemen gesteld? Wat is de impact van het door Corona exponentieel toegenomen thuiswerk op de kost en het beheer van uw wagenpark? En wat met de fiscaliteit van bedrijfsvoertuigen? En de steeds toenemende elektrificatie van uw wagenpark? Tijdens deze training staat uw trainer ook hierbij stil.

"De diverse oefeningen maken de training heel bevattelijk."

De docent



Danny Meulenberghs heeft intussen net geen 25 jaar ervaring in Fleet Management & Services. Hij startte zijn carrière bij ING Car Lease Belgium en werd hierna Business Development Manager bij Fleet Logistics International en Practice Leader Automotive bij AON. Hierna deed hij verdere expertise op bij zowel Fleet Owners (onder meer bij MasterCard) als bij Fleet Service bedrijven (ondermeer bij Athlon Car Lease, AG Insurance, Leasys, …). Vandaag is Danny – naast gepassioneerd docent – COO bij Toyota Financial Services Belgium.

Danny deelt graag zijn ongeziene ervaring in de Europese wagenpark-, leasing- en verzekeringsbranche in outsourcing, inkoop en interim management met u.

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.



Programma

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?

MODULE 7: ACTUELE HETE HANGIJZERS IN FLEET SERVICES

- Impact van het thuiswerk op fleet management
- Wat met de nieuwe fiscaliteit?
- Impact van elektrificatie op uw wagenpark



Timing cursus

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

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

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**).

Toolboxtraining Fleet Services

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

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 inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.