IFBD
Institute for Business Development

2027

Verneem hoe u als inkoper maximale winst haalt uit de juiste leveranciersmix conform SLA's en KPI's

Selecteren, opvolgen & beoordelen van leveranciers

- U leert hoe u maximale winst haalt uit een juiste leveranciers mix.
- U leert hoe u KPI's en SLA' s mee neemt in de selectie en evaluatie van uw suppliers.
- U leert hoe u leveranciers integreert in de waardeketen van uw organisatie.



Onder de deskundige leiding van:

Philip Meyers
Consultant-Trainer
HIGHFIVE

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

Waarom dit programma?

VAN INKOPER TOT SUPPLIER MANAGER: UW ROL WORDT STEEDS BELANGRIJKER

Een goede inkoper stuurt zijn/haar leveranciers. Een goede inkoper maakt duidelijke afspraken en dit niet alleen over de prijs. Een goede inkoper groeit tot een perfecte machtsbalans. Kortom, zeker vandaag bent u als inkoper meer en meer een supplier-manager die waarde creëert: financiële waarde in eerste instantie, maar ook operationele en strategische waarde. De inkoopfunctie is nog nooit zo strategisch geweest als vandaag. Nooit eerder kon u als inkoopprofessional zo het echte verschil maken als vandaag.

UW DIENSTEN EN PRODUCTEN ZIJN DIRECT AFHANKELIJK VAN DE KWALITEIT VAN UW LEVERANCIERS.

De ultieme doelstelling van leveranciersbeheer of suppliermanagement is evident: bij contacten met toeleveranciers streven naar de beste mix van prijs, kwaliteit, samenwerkingsniveau en leverbetrouwbaarheid. Met andere woorden: het zoeken naar de juiste toeleverancier als bron (source), het onderhouden van de contacten met deze toeleverancier, tot en met het afhandelen van het proces van bestellen en betalen. Het beheersen van dit proces is echter niet zo evident. Hoe matuur is uw inkooporganisatie? Hoe groeit u van kost- naar waardemanagement? Wat is uw inbreng als inkoper in dit integrale proces? Hoe definieert u de KPI's en SLA's binnen uw suppliermanagement? Kortom, deze training leert u hoe u uw leveranciers integreert binnen uw ondernemingsstrategie en zo groeit van inkoper tot supplier-manager.

"Veel voorbeelden uit de praktijk."

De docent



Philip Meyers is een ervaren inkoop-professional. Na een ingenieurs- en een managementopleiding, deed hij ervaring op in verschillende organisaties zoals de Belgische Krijgsmacht (projectleider complexe bouw-projecten), Stork Pompen (Quality Engineer, Health & Safety Officer, Service Manager, Quality Support Manager / QA – TQM), Johnson Pump (Manager Purchasing and Logistics) en Unisys (Procurement Program Manager, Procurement Leader Belgium). Hierna zette hij de stap als freelance consultant, gericht op complexe transformatie processen in inkoop. En dit zowel bij overheidsorganisaties als private bedrijven.
Philip legt intussen een indrukwekkend palmares voor als inkoopadviseur: De Lijn (Strategic Buyer), VDAB (Senior Buyer Facilities and Civil Works), Brink's Solutions Belgium (Purchasing Consultant), Luminus (Sr. Buyer), Bridgestone (Sr. Category Manager), Brussel Energie (Public Procurement Consultant), EDF Luminus (Senior Buyer and Coach for IT purchasing), BPost (Head of Purchasing), Proximus (Procurement Program Manager)… en vele andere rollen bij onder andere UCB, Start People, GSK, Euroclear, O'Cool, Tessenderlo…

Ook als trainer is Philip reeds vele jaren actief. Hij is een gewaardeerd spreker op seminaries en treedt ook regelmatig op als inkoop expert-trainer, maar ook als key note speaker. Daarnaast is Philip nog docent "Inkoop-technieken" aan de Katholieke Hogeschool in Leuven.

Wat mag u verwachten?

Deze training staat zowel stil bij het technische proces van leveranciersselectie, als bij uw persoonlijke inbreng en rol (skills en vaardigheden) als inkoper of supplier-manager. Aan de hand van herkenbare real life-voorbeelden en cases, toepasbare tips, templates en concrete oefeningen, … leert u hoe u uw leveranciers integreert binnen de waardeketen van uw organisatie.



Programma



MODULE 1: OPSTELLEN LEVERANCIERS-PORTFOLIO: EERSTE STAP NAAR SUPPLIERMANAGEMENT

- In kaart brengen van uw leveranciers.
- Kraljic-schema en impact op uw portfolio:
  - Strategie voor diverse leveranciers.
  - Criteria voor strategische leveranciers, kritieke leveranciers, hefboomleveranciers, routineleveranciers.
- Impact op selectieproces.

MODULE 2: LEVERANCIERSSELECTIE: GROEIEN NAAR DE JUISTE LEVERANCIERSMIX

- Selectiecriteria.
- Sourcing proces.
- Spend analyse.
- Analyse van offertes: RFP versus RFQ.

MODULE 3: FINANCIËLE SELECTIEPARAMETERS: VERMIJD VERRASSINGEN

- Nodige (financiële) informatie van uw leveranciers:
  - Liquiditeit.
  - Rendabiliteit.
  - Solvabiliteit.
- Belang van betalingscondities.

MODULE 4: LEVERANCIERS BEOORDELEN EN OPVOLGEN: EEN MUST

- Belang en doel van een leverancierseevaluatie.
- Stappen naar een evaluatiesysteem.
- Methodes voor leverancierseevaluatie.
- Wat zijn mogelijke leveranciers-KPI's?
  - Implementatie.
  - SMART Key Performance Indicators.
  - KPI-selectie.
- SLA's als structurele bouwsteen van uw suppliermanagement:
  - Wat zijn het?
  - Inhoud.
  - Template.

MODULE 5: VAN BUYER TOT SUPPLIER MANAGER

- Nieuwe rol als inkoper: van costcutter naar waardemanager.
- Nieuwe skills en vaardigheden.
- Nieuwe vormen van samenwerking en partnership.

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**).

Selecteren, opvolgen & beoordelen van leveranciers

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.