IFBD
Institute for Business Development

2027

7 stappenplan: van idee tot getekend contract

Tenderen

- Hoe zet u een tender proces op?
- Hoe een tender voorbereiden, onderhandelen en implementeren?
- Welke KPI's zijn essentieel om het contract op te volgen?



Onder de deskundige leiding van:

Jeroen Tossyn
Management Consultant
SOLVINT

>>> **IFBD.BE** /
aankoop management

Waarom dit programma?

TENDEREN … NOOIT EERDER ZO BELANGRIJK ALS VANDAAG

Vandaag is het belangrijker dan ooit om op een kosten- en service bewuste manier in te kopen. Als aankoper creëert u immers marge, direct zichtbaar op de eindbalans. En in deze complexe en onzekere tijden, kunt u maar beter uw leveranciers op een professionele wijze zoeken, vinden én contracteren.

DE JUISTE LEVERANCIERS MET HET GOEDE CONTRACT …

U creëert immers waarde als aankoper net door met de juiste leveranciers het goede contract af te sluiten aan de juiste prijs. Hiertoe moet u beschikken over correcte informatie: u moet immers de voorstellen van uw leveranciers kunnen evalueren en vergelijken. Daarom stelt u een tender op of een marktconforme én gestandaardiseerde vraag naar offerte of prijs. Deze RFX (RFI-RFP-RFQ of Request for Information, Request for Proposal, Request for Quotation) moeten echter voldoen aan specifieke eisen zodat u de ingestuurde voorstellen ook daadwerkelijk kunt wegen en vergelijken om zo de juiste business partner te selecteren.

EN WAT MET UW RFI, RFP, RFQ? BEREIKT U HET GEWENST RESULTAAT?

En toch zijn vele tenders ontoereikend. Ofwel te gedetailleerd of te algemeen. Ofwel te technisch of niet technisch genoeg. Vol regelneverij of niet conform de regulering. Eén ding is echter zeker. U krijgt niet steeds de informatie die u vraagt of die u nodig heeft om de juiste beslissing te nemen. U mag echter niet vergeten dat slechte, onduidelijke of ontoereikende voorstellen of offertes altijd het gevolg zijn van een ontoereikende tenderprocedure.

UW STAPPENPLAN NAAR RESULTAAT

Daarom organiseert het IFBD deze unieke dag. We overlopen de 7 grote stappen in het proces: spend analyse, marktonderzoek, RFX proces, onderhandeling, contract opstellen, onboarding en als laatste prestatie monitoring. Zo overloopt u de essentiële stappen in het proces en per stap staat onze expert docent stil bij de rol van aankoop, welke activiteiten dit inhoudt en welke documenten hier telkens aan gelinkt zijn.

VOORBEELDEN, CASES EN TEMPLATES

Naast de generieke aanpak van het tenderproces, leert u aan de hand van een real life voorbeeld het concrete verloop van een tender. Voor elke 7 stappen is er naast het conceptuele luik, een case waarbij u in groepjes elke stap kunt toepassen, inclusief feedback van onze trainer.

Deze training is een absolute must voor iedere aankoper die het tenderproces nog beter wenst te beheersen. U krijgt transparante tips en bruikbare templates die u helpen bij de concrete organisatie en interpretatie van uw tender.

De docent



Jeroen Tossyn, MSc. Aerospace Engineering, is een ervaren Management consultant met een ijzersterke ervaring in supply chain, inkoop en operational excellence. Hij startte zijn carrière bij Airbus en later bij Sabca als Quality Procurement Engineer. Hier was hij verantwoordelijk voor de internationale inkoop met sterke focus op prestaties en verbetering bij alle leveranciers. In 2017 werd hij Program Manager bij Asco, end to end verantwoordelijk voor alle programma's inclusief inkoop en opzetten van sourcing projecten ter verbetering van P&L statement en contract management inclusief onderhandelingen en stakeholders management. In 2020 werd Jeroen Global Supply Chain Manager bij TCR, verantwoordelijk voor spare parts management van supply chain tot inkoop met een sterke focus op strategische sourcing projecten resulterend in drastische kostenbesparingen. Vandaag is hij Management Consultant bij Solvint, met focus op supply chain, inkoop en operational excellence projecten.

Deze training creëert meetbare waarde …

Wij bezorgen u zo een direct bruikbaar stappenplan bij het opstellen van uw tender. Jeroen Tassyn, onze expertdocent, bekijkt samen met u de verschillende opportuniteiten én hindernissen van het tenderproces. En hoewel iedere onderneming of zelfs iedere sector een eigen proces heeft, zijn er toch universele spelregels die u moet respecteren. Zonder deze kunt u onmogelijk garanderen dat het resultaat van uw tender aansluit bij de initiële doelstelling ervan. Let wel, dit is geen juridische training die stilstaat bij de wet- en regelgeving van aanbestedingen of overheidsopdrachten, … Neen, deze training bezorgt u kennis van het tender proces zodat u de juiste beslissingen kunt nemen.



Programma

INLEIDING: DE ZEVEN FASES VAN HET TENDERPROCES

- Voorstelling van het programma.
- Essentiële stappen in het tenderproces.

STAP 1: DE SPEND ANALYSE

- Pareto & ABC analyse.
- Kraljic Matrix.
- Balance of power.
- Casus: oefening & feedback.

STAP 2: HET MARKTONDERZOEK

- Porters 5 forces.
- Category management.
- Casus: oefening & feedback.

STAP 3: HET RFX PROCES

- RFI vs RFP vs RFQ.
- Functionele specificaties.
- Technische specificaties.
- Supplier prequalification.
- Casus: oefening & feedback.

STAP 4: DE ONDERHANDELING

- Evaluatie voorstel.
- Opties in onderhandeling.
- Casus: oefening & feedback.

STAP 5: CONTRACTING

- Contract basics.
- Contract fases.
- Wat is een goed contract?
- Contractual framework.
- Elementen in contracten.
- Casus: oefening & feedback.

STAP 6: DE ONBOARDING

- Toeleverancier onboarding stappen
- Casus: oefening & feedback

STAP 7: DE PRESTATIE MONITORING

- Waarom meten?
- Wat meten?
- Hoe meten?
- Casus: oefening & feedback.

CONCLUSIES

- Hoe vertaalt u dit stappenplan naar uw eigen tender processen?
- Persoonlijk Tender-actieplan.



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**).

Tenderen

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.