IFBD
Institute for Business Development

2027

Van berekening over onderhandeling tot akkoord!

Beheren & beheersen van PRIJSHERZIENINGEN voor Inkopers

> Krijg inzicht in de bouwstenen van prijsherzieningen en leer die te berekenen.

> Leer effectieve onderhandelingstechnieken bij prijsherzieningen.

> Krijg een praktisch stappen- en actieplan bij toepassing van prijsherzieningen in uw Inkoopafdeling.



Onder de deskundige leiding van:

Philip Meyers
Consultant-Trainer
HIGHFIVE

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

Waarom dit programma?

DE JAARLIJKS TERUGKERENDE UITDAGING VAN PRIJSHERZIENINGEN

Als inkoper - of u nu werkzaam bent bij de overheid of in de private sector - kent u het jaarlijks terugkerende ritueel van leveranciers die aankondigen dat prijzen moeten stijgen. Een diepgaande analyse is echter essentieel voordat u akkoord kunt gaan met deze prijsverhogingen.

HET BELANG VAN REDELIJKE PRIJSHERZIENINGEN

Na de gekende klaagzang over inflatie, gestegen kosten en onbetaalbare lonen, stelt zich echter de cruciale vraag: moeten de prijzen werkelijk stijgen, en zo ja, in welke mate en op welk tijdstip? Wat is contractueel bepaald en wat is haalbaar? Deze training richt zich op het bepalen van prijsherzieningen op een redelijke en juiste manier maar steeds met het oog op het behouden van duurzame en goede relaties tussen inkopers en leveranciers.

BEREKENEN VAN PRIJSHERZIENINGEN AAN DE HAND VAN HERZIENINGSCLAUSULES EN -FORMULES

Deze tweedelige opleiding begint met het 'hoe-en-waarom' van prijsherzieningen en behandelt vervolgens de kunst van onderhandelingen.
In het eerste deel worden de basisprincipes uitgelegd, inclusief inflatieanalyse en de berekening van prijsherzieningen, met praktische oefeningen om de concepten te verduidelijken. Prijsherzieningsclausules worden besproken, zowel in overheidsopdrachten als in contracten met private bedrijven, met voorbeelden en casestudies.

ONDERHANDELEN VAN PRIJSHERZIENINGEN

In het tweede deel staat het onderhandelingsproces centraal. Deelnemers leren een gestructureerd stappenplan te volgen, belangen van beide partijen te identificeren en effectieve communicatie- en onderhandelingstechnieken toe te passen. De praktische toepassing wordt versterkt met een aantal cases, waarbij de deelnemers samen met de docent een onderhandelingsplan maken.

GA ZELFZEKER EN MET KENNIS VAN ZAKEN DE CONFRONTATIE AAN

Na deze modulaire training bent u in staat om niet alleen prijsherzieningsclausules toe te voegen aan contracten, maar ook zelfstandig prijsaanpassingen te berekenen en deze met zelfvertrouwen te onderhandelen met leveranciers. Kortom, een complete vaardigheidstraining die niet alleen theoretische kennis biedt, maar ook de praktische toepassing van essentiële inkoopvaardigheden bevordert.

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 leert u tijdens deze werksessie?

INZICHT IN BOUWSTENEN VAN PRIJSHERZIENINGEN

> Begrijp de basisprincipes van prijsherzieningen, inclusief de impact van inflatie, kosten-stijgingen en andere factoren.
> Leer hoe je prijsherzieningen kunt berekenen met aandacht voor proportionaliteit van kostprijselementen en indexen van lonen en materialen.
> Ontwikkel vaardigheden om prijsherzieningsclausules op te nemen in zowel overheidsopdrachten als contracten met private bedrijven.

EFFECTIEVE ONDERHANDELINGSTECHNIEKEN BIJ PRIJSHERZIENINGEN

> Volg een gestructureerd stappenplan voor succesvolle onderhandelingen over prijsherzieningen.
> Identificeer en begrijp de belangen en doelen van zowel inkopers als leveranciers.
> Versterk communicatievaardigheden en pas onderhandelings-technieken toe.

PRAKTISCHE TOEPASSING IN UW INKOOPAFDELING

> Pas geleerde onderhandelingstechnieken en berekeningen toe in realistische scenario's.
> Maak een onderhandelingsplan op basis van een aantal cases.
> Verbeter de bekwaamheid om correcte prijsherzieningsclausules toe te voegen aan contracten en bestekken, zelfstandig prijsaanpassingen te berekenen en adequaat te reageren op berichten over prijsherzieningen van leveranciers.



Programma

BLOK 1: PRIJSHERZIENINGEN - WAT, WANNEER EN HOE

MODULE 1: BASISPRINCIPES VAN PRIJSHERZIENINGEN

- Inleiding tot prijsherzieningen en hun impact op zowel overheids- als private inkopers.
- Analyse van inflatie, kostenstijgingen en andere factoren die prijsherzieningen beïnvloeden.
- Berekening van prijsherzieningen met een focus op proportionaliteit van kostprijselementen en indexen van lonen en materialen.

MODULE 2: PRIJSHERZIENINGSCLAUSULES IN CONTRACTEN

- Het belang van prijsherzieningsclausules in contracten en raamovereenkomsten.
- Praktische voorbeelden van het opnemen van prijsherzieningsclausules
  - in overheidsopdrachten en bestekken.
  - In contracten met privé bedrijven
- Casestudy en bespreking van verschillende situaties waarin prijsherzieningsclausules van toepassing zijn.

MODULE 3: PRAKTISCHE OEFENINGEN EN TOEPASSINGEN

- Toepassing van prijsherzieningsformules op realistische scenario's.
- Praktische oefeningen om de berekende prijsherzieningen te interpreteren.
- Tips voor het omgaan met variabelen en onverwachte factoren in de prijsherzienings-berekening.

BLOK 2: ONDERHANDELEN VAN PRIJSHERZIENINGEN

MODULE 1: ONDERHANDELINGSSTAPPENPLAN

- Introductie van een gestructureerd stappenplan voor onderhandelingen over prijsherzieningen.
- Identificatie van belangen en doelen van zowel inkopers als leveranciers.
- Voorbereidingstechnieken voor effectieve prijsonderhandelingen.

MODULE 2: COMMUNICATIE EN ONDERHANDELINGSTECHNIEKEN

- Onderhandelingstechnieken bij prijsherzieningen: telefoon, e-mail en face-to-face.
- Bespreking van succesvolle communicatiestrategieën en valkuilen.
- Interactieve sessies met praktische oefeningen voor het opstellen van onderhandelingsplannen.

MODULE 3: TOEPASSING IN DE PRAKTIJK

- Integratie van geleerde onderhandelingstechnieken in realistische scenario's.
- Onderhandelingsplannen op basis van een aantal cases.
- Feedbacksessies en evaluatie van de onderhandelingsvaardigheden van de deelnemers.

Na afronding van dit modulaire trainingsprogramma zal de inkoper in staat zijn om effectieve prijsherzieningsclausules toe te voegen aan contracten, prijsaanpassingen zelfstandig te berekenen en met vertrouwen te onderhandelen over prijsherzieningen met leveranciers.



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**).

Beheren & beheersen van PRIJSHERZIENINGEN voor inkopers

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.