Leveranciersmanagement

In deze driedaagse training leer je alles over leveranciersmanagement: het vaststellen, inrichten en, onderhouden van de (juiste) leveranciersrelaties. Je leert hoe je dit succesvol kunt doen, zodat je leveranciers actief bijdragen aan jouw organisatiedoelen.

Je leert wat leveranciersmanagement inhoudt en hoe je succesvol kunt zijn als leveranciersmanager. Aan het einde van de training heb je een actieplan om je eigen leveranciersmanagement op te zetten of verder te professionaliseren.

Leveranciersmanagement versus contractmanagement
Leveranciersmanagement is iets anders dan contractmanagement. Het doel van leveranciers-management is om te komen tot de juiste keuze voor leveranciers, het kiezen van de juiste samenwerkingsvorm én het managen van de relatie met de leveranciers nadat die keuzes gemaakt zijn. Het doel van contractmanagement is het realiseren van de contractdoelstellingen. Proactief sturen op doelen om het resultaat dat werd beoogd bij het afsluiten van het contract ook daadwerkelijk te bereiken. Bent u op zoek naar een training Contractmanagement? Kijk dan naar onze Contractmanagement CATS CM® trainingen.

Waarom leveranciersmanagement?
Organisaties in zowel de publieke als private sector zijn in toenemende mate afhankelijk van de prestaties van leveranciers in het uitvoeren van hun strategieën. Bedrijven richten zich meer op hun kernactiviteiten. Meer dan de helft van hun activiteiten wordt uitbesteed. Dit betreft tegenwoordig zowel activiteiten in ondersteunende bedrijfsprocessen alsook in het primaire bedrijfsproces. Leveranciers denken niet vanzelfsprekend vanuit de doelen van jouw organisatie en brengen vaak (nog) niet de waarde die zij voor jouw organisatie zouden moeten opleveren. Met als gevolg een negatieve impact op kosten, de mate en snelheid van innovatie, kwaliteit en risicobeheersing, maar ook de maatschappelijke waarde en klanttevredenheid van je eigen organisatie. Je leveranciers spelen dus een cruciale rol. Proactief leveranciersmanagement en duurzame leveranciersrelaties zijn daarom zeer belangrijk voor de realisatie van je eigen organisatiedoelen.

Wat is leveranciersmanagement?
Leveranciersmanagement zorgt voor een optimale inzet van leveranciers voor het realiseren van organisatiedoelstelling en betreft zowel het proces om te komen tot de keuze van potentiële leveranciers en van de juiste samenwerkingsvorm, als het managen van leveranciers nadat die keuzes gemaakt zijn. Het gaat om het vaststellen, inrichten en onderhouden van de (juiste) leveranciersrelaties. Het is overkoepelend ten opzichte van het gehele proces van inkoop tot beëindiging van contracten en gaat dan ook een stap verder dan contractmanagement, dat gericht is op het managen van afgesloten contracten. `

Waarom deze training?

- Om grip te krijgen op en invulling te geven aan het proces van leveranciersmanagement.
- Om van je leveranciers duurzame, succesvolle partners voor je eigen organisatie te maken.
- Om in samenwerking met je leveranciers de eigen organisatiedoelen te realiseren.
- Om meer innovatiekracht en kwaliteit voor je organisatie te creëren.
- Om een actieplan te hebben voor het professionaliseren van je leveranciersmanagement.

Wat leer je?

- Het maken van (strategische) leverancierskeuzes in relatie tot de eigen organisatiedoelen.
- Wat je kunt doen om het leveranciersmanagement van je eigen organisatie te optimaliseren.
- De activiteiten die komen kijken bij het managen van leveranciers.
- Wat de verschillende niveaus van bijdrage van leveranciers zijn en de impact daarvan op de vast te leggen afspraken en het verwervingsproces.
- Het ontwikkelen en onderhouden van relaties met leveranciers.
- Hoe een ander type relatiemanagement (gericht op samenwerking) leidt tot betere resultaten in de zin van betere dienstverlening, meer innovatie en minder issues.
- Wat de randvoorwaarden zijn om leveranciersmanagement succesvol te implementeren

Voor wie?

Leveranciers-, supplier- en vendormanagers en eindverantwoordelijken voor leveranciersmanagement. De training is ook geschikt voor anderen die meer van leveranciersmanagement willen weten, zoals inkopers en contractmanagers.

Voorkennis

Het niveau van de training is hbo-werk- en -denkniveau. Er is geen specifieke voorkennis vereist. Het is een pré als je ervaring hebt met inkopen en/of contractmanagement en daaruit kunt putten tijdens de discussies.

Algemeen

Duur

Drie dagen met telkens een week ertussen. De tijden zijn van 9.30 tot 17.00 uur.

Materiaal

Als cursusmateriaal ontvang je een pdf van de gepresenteerde sheets, opdrachten en oefeningen.

Werkvormen

De theorie in de training wordt afgewisseld met discussie over jouw eigen situatie, naast opdrachten en oefeningen die individueel of in groepjes van twee of drie deelnemers worden gedaan. Je krijgt tussen de dagen opdrachten mee om in de eigen werksituatie uit te voeren. Die worden op de volgende trainingsdag besproken. De studiebelasting tussen de trainingsdagen is 2 tot 4 uur.

Programma

- Introductie leveranciersmanagement:
  - definitie van leveranciersmanagement;
  - relatie van leveranciersmanagement tot inkoop en contractmanagement;
  - organisatiedoelen in relatie tot leveranciersmanagement
  - de rol van leveranciersmanagement;
  - activiteiten leveranciersmanagement
  - het profiel van de leveranciersmanager.
- Analyse:
  - extern – marktverkenning potentiële leveranciers inclusief financiële aspecten;
  - intern – inzicht in huidig leveranciersportfolio van je organisatie.
- Strategie:
  - leveranciersstrategie: wat voor leveranciers hebben wij nodig, nu en in de toekomst?
  - (strategisch) leveranciers kiezen, classificeren en kwalificeren;
  - leveranciersstrategie per categorie bepalen;
  - de verschillende typen contracten in relatie tot de bijdrage van de leverancier aan de organisatiedoelstellingen van de opdrachtgever.
- Relatiemanagement:
  - Relatiemanagement van kernleveranciers
  - Vertrouwen in de relatie tussen klant en leverancier
  - stakeholder analyse en management

- de elementen van een succesvol samenwerkingsproces, wat leg je vast en wat niet?
- Andere leveranciersmanagementactiviteiten:
  - regie voeren;
  - multilevel-contractmanagement: meerdere contracten, meerdere stakeholders;
  - performancemeting en -management (o.a. bepalen van KPI's);
  - overlegstructuren.
- Iedere trainingsdag: aanvullen van je eigen actieplan met leerpunten en voorgenomen acties voor de eigen praktijk.

Gerelateerde trainingen

- Contractmanagement CATS CM® Foundation
- Contractmanagement CATS CM® Practitioner
- Aanbesteden basis voor contractmanagers

Prijzen, data en locatie

Zie www.cmpartners.nl/trainingen voor deze informatie.