
TOOLBOX

Aankoop voor Project Managers

Do's en don'ts om de aankopen
voor grote projecten succesvol te
managen

Philip Meyers



Do's en don'ts om de aankopen voor grote projecten succesvol te managen

Inhoud

Deze training zal project management professionals enkele technieken aanreiken om beter te begrijpen hoe het aankoopproces werkt, hoe aankoop geïntegreerd kan worden in het project management plan, en hoe de aankopen op een professionele manier gedaan kunnen worden.

Doelgroep

Project Managers

Project Directors

Program Managers

Project Procurement Managers

Elke medewerker die in een project omgeving werkt en bij het aankoopproces betrokken wordt

Objectieven

Het succes van elk project hangt af van de controle over kosten en tijdlijn. Daarom is het belangrijk van elk aspect van het aankoopproces de nodige aandacht te schenken. Deelnemers zullen leren het aankoopproces systematisch, stap-voor-stap uit te voeren. Niet alleen zullen project managers in staat zijn om zelf beter aan te kopen, maar ook zullen zij beter kunnen inschatten hoeveel resources de aankopen nodig zullen hebben en hoe zij kunnen samenwerken met aankoopprofessionals die komen ondersteunen.

Programma

Aanpak

Context

- Het verschil tussen Project aankopen en Proces aankopen
- Aankoop strategie: Kraljic

Het sourcing Process

- Specificaties
- Request For Information (RFI)
- Request For Proposal of Quotation (FRP & RFQ)
- Leveranciers selectie: offertes vergelijken
- Het Contract & Service Level Agreement (SLA)
- Vendor Management

Project aankopen

- De Work Breakdown Structure (WBS) van het aankoopproces
- De RACI van het aankoopproces



Inleiding tot onderhandelen

- Basisbegrippen van onderhandelen met leveranciers
- Hoe bepaal je de eigen onderhandelingspositie
- Enkele onderhandelingstactieken
- De checklist "Onderhandelingen voorbereiden"

Voorbeeld

Een uitgebreid voorbeeld toont het gehele proces.

Oefening

Deelnemers zullen een Aankoopplan maken als onderdeel van een geheel Project Plan

