

EVENTS

LEDENACTIVITEITEN

OPLEIDINGEN

in Antwerpen en Gent

Prof. Dr. Katia Tieleman

Hoe procurement zijn
onderhandelkracht
heruitvindt

**TONY'S
CHOCOLONELY**

Eerlijk én efficiënt

Tom Mills - Interview

Over AI, soft skills en waarom
storytelling het verschil zal maken

**Welkom bij het
grootste netwerk
voor procurement en
supply chain
professionals!**



Beste PSCM'er,

Bij **Procurement & Supply Chain Masters** houden we je graag dicht bij wat er leeft binnen onze community. We inspireren, ondersteunen en verbinden professionals zoals jij met sterke opleidingen, relevante inzichten en waardevolle ontmoetingen. Of je nu je expertise wilt verdiepen, nieuwe perspectieven zoekt of ervaringen wilt uitwisselen met vakgenoten: wij helpen jou en je organisatie vooruit.

In deze editie van het Procurement & Supply Chain Magazine vind je ons volledige **opleidingsaanbod voor het najaar van 2026 en het academiejaar 2027**. Om onze opleidingen nog toegankelijker te maken, organiseren we onze klassikale sessies voortaan niet alleen in **Antwerpen**, maar ook in **Gent**. Heb je nood aan een traject op maat voor jouw team? Dan werken we graag samen een **in-house opleiding** uit, volledig afgestemd op de context en uitdagingen van jouw organisatie.

Daarnaast delen we opnieuw inspirerende inzichten uit het werkveld. Naar aanleiding van zijn keynote op de **28ste editie van Procurement & Supply Chain Day** spraken we met procurement expert **Tom Mills** over de rol van AI, het belang van soft skills en de competenties van de toekomstige procurementleider. **Prof. dr. Katia Tieleman** licht toe hoe procurement haar onderhandelingskracht heruitvindt: van prijsgericht denken naar duurzame waardecreatie via samenwerking en informatie-uitwisseling. Ook **Wouter de Vries**, Head of Manufacturing & Engineering bij **Tony's Chocolonely**, komt aan het woord. Hij belicht de kracht van een sterke missie en een authentiek oorsprongsverhaal.

Tot slot blikken we terug op de **inspirerende events en ledenactiviteiten** van de afgelopen maanden, waar onze community samenkwam om kennis te delen, te netwerken en elkaar te versterken.

We wensen je veel leesplezier en vooral heel wat nieuwe inzichten

Graag tot binnenkort,

Marc Slegers

Voorzitter Procurement & Supply Chain Masters

CONTACT

Yannick Lafère

yannick.lafere@supplychainmasters.be

+ 32 472 87 59 99

Marieke Pannecoek

marieke.pannecoek@supplychainmasters.be

+32 476 45 25 31

Filip Williotstraat 9

2600 Antwerpen-Berchem

03/286 80 90

Reclameregie – Opmaak – Druk – Verzending



Elma Media

Generaal De Wittelaan 17A

B-2800 Mechelen

info@elma.be

INHOUD

DE TOEKOMST VAN PROCUREMENT – INTERVIEW MET TOM MILLS	8
OVER PSCM	11
MEER DAN PRIJS: HOE PROCUREMENT ZIJN ONDERHANDELKRACHT HERUITVINDT	12
TONY'S CHOCOLONELY - INTERVIEW MET WOUTER DE VRIES	14
TERUGBLIK OP EVENTS & LEDENACTIVITEITEN	16
LEERCYCLUS VAN EEN INKOPER	18
INTRODUCTIE OPLEIDINGEN	19
CLASSROOM TRAINING ANTWERPEN & GENT	20
Inkoop bootcamp: de basisprincipes van inkoop	21
Cyclus professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen	22
Aanvullende modules	23
De Sourcing lifecycle: Het tactisch inkoopproces van A tot Z (PI-1: M1)	24
Workshop: Tactisch onderhandelen (PI-1: M2)	25
Juridische aspecten van het inkoopcontract (PI-1: M3)	26
Examen en certificaat	27
Cyclus professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen	28
Aanvullende modules	29
Strategisch Category Management (PI-2: M1)	30
Supplier Relationship Management (PI-2: M2)	31
Prijs, kost & cash management (PI-2: M3)	32
Strategisch intern & extern onderhandelen (PI-2:M4)	33
Examen en certificaat	34
Duurzaam aankopen en due diligence	35
AI in Procurement: Basis	36
AI in Procurement: Advanced	37
Mastering Sales & Operations Planning	38
Supply Chain Bootcamp	39
IN-HOUSE TRAINING	40
Aankopen van diensten	41
Inkopen volgens de wet op overheidsopdrachten	41
Cyclus Inkoopmanagement	41
Data analyse voor procurement excellence: in-depth training	41
Inkopen van transport	41
IN-HOUSE ACADEMY	42
COACHING	43
Onze partners	44
Algemene voorwaarden	45

Great Work starts with Great People

Bij Vebego Cleaning & Services geloven we dat écht goed werk begint bij mensen. Niet bij processen of slogans, maar bij collega's die elke dag het verschil maken – met hun zorg, hun trots en hun aanwezigheid.

Wij zijn meer dan een schoonmaakbedrijf. We zijn een familie van meer dan 2.500 professionals die elke dag samen bouwen aan een schonere, veiligere en aangenaamere omgeving. Van scholen, ziekenhuizen en luchthavens tot industrie en kantoren.

Onze kracht? **Betrokkenheid.**

We luisteren, denken mee, en zetten altijd die extra stap. Onze klanten voelen zich erkend. Onze collega's gewaardeerd.

Dat maakt ons uniek.
Niet omdat we het zeggen.
Maar omdat we het **doen.**

Expertise in elk segment.
Menselijke aanpak in alles wat we doen.
Innovatie die mensen ondersteunt,
niet vervangt.

Ontdek de kracht van échte samenwerking:

Great Work starts with Great People Ook in de supply chain

In een sector waar snelheid, precisie en betrouwbaarheid cruciaal zijn, maakt VebeGo Cleaning & Services het verschil. Wij zorgen voor een schone, veilige en efficiënte werkomgeving in distributiecentra, logistieke hubs en industriële sites. Onze mensen zijn getraind om te werken in complexe supply chain-omgevingen, waar hygiëne en veiligheid rechtstreeks impact hebben op operationele continuïteit en klanttevredenheid.

Met meer dan 2.500 collega's in België en 80 jaar ervaring, bieden wij geen standaardoplossingen, maar sectorgerichte teams met diepgaande kennis van de logistieke en industriële realiteit. Onze dienstverlening omvat dagelijkse en periodieke schoonmaak, specialistische reiniging van magazijnen, laadkades en productieruimtes, en innovatieve oplossingen zoals schoonmaakrobots en digitale kwaliteitsregistratie.

Great Work starts with Great People Ook in de supply chain.

Wij begrijpen dat elke minuut telt. Daarom werken we met realtime feedbacksystemen en een klantenportaal dat volledige transparantie biedt. Onze collega's zijn mobiel, flexibel en altijd aanspreekbaar – ondersteund door een interne app die communicatie en planning stroomlijnt.



Duurzaamheid is geen bijzaak, maar een integraal onderdeel van onze aanpak. Van het hergebruik van materialen tot samenwerking met gecertificeerde partners: wij bouwen mee aan een toekomstbestendige supply chain.

Bij VebeGo draait het om meer dan schoonmaak. Wij zijn een partner die meedenkt, ontzorgt en bijdraagt aan de reputatie en prestaties van jouw logistieke operatie. Want in een wereld van processen en pallets, zijn het de mensen die het verschil maken.

Ontdek hoe wij jouw supply chain kunnen versterken: www.vebeGo.be.

• VebeGo



De toekomst van procurement



Tom Mills over AI, soft skills en waarom storytelling het verschil zal maken.

Interview door Sandy Buckinx, board member Procurement & Supply Chain Masters & Founder SupplyPlus.

Wie is Tom Mills?

Tom Mills is een internationale procurement expert, trainer en oprichter van The Procurement Vault, een leerplatform dat procurement professionals helpt om complexe concepten op een toegankelijke manier te begrijpen. Met zijn herkenbare handgetekende visuals en heldere uitleg bouwde hij de voorbije jaren een grote online community op van professionals die hun kennis over procurement en supply chain willen verdiepen.

Naast trainingen en workshops deelt Tom regelmatig inzichten over de toekomst van het vak via zijn populaire nieuwsbrief Procure Bites. In deze korte, praktische updates vertaalt hij actuele trends, strategieën en lessons learned uit de praktijk naar concrete inzichten waar procurement professionals meteen mee aan de slag kunnen.

Met zijn focus op strategie, stakeholdermanagement, onderhandelingen en de impact van technologie en AI op procurement helpt Tom organisaties wereldwijd om procurement eenvoudiger, slimmer en strategischer te maken.

Wanneer Tom Mills over procurement praat, doet hij dat met een duidelijke missie: complexe ideeën begrijpelijk maken. Via zijn visuele frameworks, trainingen en online content heeft hij wereldwijd duizenden professionals bereikt. In mei komt hij voor het eerst naar België om tijdens Procurement & Supply Chain Day te spreken voor de procurement en supply chain community.

Voorafgaand aan zijn bezoek spraken we met hem over de toekomst van procurement, de rol van AI en waarom soft skills belangrijker worden dan ooit.

Procurement is meer dan prijsonderhandelingen.

Marktanalyse, leveranciersselectie, onderhandelingen, contractmanagement, stakeholderafstemming. Het werk van procurement professionals is allesbehalve eenvoudig.

Toch wordt het vak nog vaak gereduceerd tot prijsonderhandelingen en dashboards.

Volgens procurement expert Tom Mills klopt dat beeld steeds minder. In een wereld waarin technologie steeds meer taken automatiseert en data voor iedereen beschikbaar maakt, verschuift de echte waarde van procurement.

Niet naar betere tools maar naar professionals die beter verbinden, beslissen en nadenken.

Volgens Mills zullen net die menselijke vaardigheden bepalen welke procurement professionals in de toekomst echt impact maken.

AI democratiseert de toegang tot data.

De laatste jaren wordt procurement overspoeld met nieuwe technologieën. AI-tools, automatisering en data-platformen beloven processen sneller, slimmer en efficiënter te maken.

“Inkoop kan het geweten van de organisatie zijn.”



Volgens Mills zal technologie vooral een democratiserend effect hebben. Data, die vroeger exclusief binnen procurement beschikbaar was, wordt steeds toegankelijker voor de hele organisatie.

“AI zal toegang tot informatie democratiseren. Marktdata, contractdata, leveranciersinformatie – iedereen in de organisatie zal er toegang toe hebben. Dus de vraag wordt: waarin zit dan nog de meerwaarde van procurement?”

Volgens Mills ligt het antwoord niet in technologie, maar in menselijke vaardigheden. Het vermogen om informatie te interpreteren, verbanden te leggen en betere beslissingen te nemen wordt belangrijker dan ooit.

Procurement als brug tussen data, context en beslissing

De rol van procurement verandert dus fundamenteel.

Waar het vak vroeger vaak werd gezien als een uitvoerende functie – analyseren, onderhandelen, contracteren – verschuift de nadruk steeds meer naar interpreteren, verbinden en richting geven.

“De procurement professional van morgen zal niet alleen bezig zijn met het uitvoeren van processen, maar vooral met het helpen nemen van betere beslissingen. Inkoop kan het geweten van de organisatie zijn.”

Technologie zal daarbij een belangrijke rol spelen. AI kan analyses versnellen, informatie toegankelijk maken en processen automatiseren. Maar net daardoor verschuift de echte meerwaarde van procurement.

Niet naar tools, maar naar mensen die context begrijpen, verbanden leggen en organisaties helpen om weloverwogen keuzes te maken.



“Weinig mensen in een organisatie zijn echt geïnteresseerd in besparings-spreadsheets.”

De toekomst van procurement wordt daarom niet minder menselijk maar net meer.

Van spreadsheets naar storytelling

Veel procurement teams vertrouwen nog sterk op cijfers om hun waarde aan te tonen. Savingsrapporten, dashboards en KPI-overzichten zijn vaak het bewijs dat procurement waarde creëert.

Maar volgens Mills overtuigen cijfers zelden op zichzelf.

“Weinig mensen in een organisatie zijn echt geïnteresseerd in besparings-spreadsheets of trackers. Zij willen vooral begrijpen wat de impact van een beslissing is voor hun eigen activiteiten.”

Welke innovatie maakt een samenwerking mogelijk? Welke risico's

worden vermeden? Hoe helpt een beslissing om sneller naar de markt te gaan? Of hoe draagt ze bij aan duurzaamheid en ESG-doelstellingen?

Daarom wordt communicatie steeds belangrijker. De beste procurement professionals zijn volgens Mills niet alleen goede onderhandelaars, maar ook sterke communicators die het verhaal achter hun beslissingen kunnen uitleggen. Of zoals hij het zelf omschrijft: de beste procurement leaders zijn vaak ook goede “PR-mensen” voor hun functie.

Het gevaar van te veel automatisering voor toekomstige procurement leiders

Hoewel Mills enthousiast is over technologie, waarschuwt hij ook voor een mogelijk neveneffect: het verdwijnen van leermomenten voor jonge professionals.



Veel organisaties kijken vandaag hoe ze administratieve taken of analytische rollen kunnen automatiseren. Junior buyer functies verdwijnen daardoor steeds vaker of veranderen sterk.

“Procurement professionals die zullen opvallen, zijn diegenen die het beste verhaal kunnen vertellen.”

Op papier lijkt dat logisch: minder manueel werk en meer efficiëntie. Maar volgens Mills schuilt daar ook een belangrijk risico waar nog te weinig over wordt nagedacht.

“Veel van mijn belangrijkste vaardigheden heb ik geleerd in juniorrollen: omgaan met conflicten, onderhandelen, complexe

stakeholdersituaties navigeren en problemen oplossen wanneer een leverancier of supply chain onder druk staat. Dat zijn ervaringen die je vormen.”

Dat soort ervaring bouw je niet op in een klaslokaal of via een AI-tool.

Als die juniorrollen verdwijnen, wordt het dus des te belangrijker dat organisaties bewust investeren in coaching, training en ontwikkeling – niet alleen in technische vaardigheden, maar vooral in de menselijke kant van het vak.

Leiders zullen bewuster moeten nadenken over hoe ze vaardigheden ontwikkelen bij hun teams.

De procurement professional van morgen

Als Mills één advies zou moeten geven aan professionals die zich willen voorbereiden op de toekomst, is het verrassend eenvoudig: investeer in ‘menselijke vaardigheden’.

Niet alleen in technologie of tools, maar in communicatie, samenwerking en leiderschap.

“Technologie zal veel processen verbeteren. Maar het zijn mensen die vertrouwen opbouwen, beslissingen nemen en echte partnerships creëren.”

En net daar ligt volgens hem de toekomst van procurement.

“De procurement professionals die zullen opvallen in de komende tien jaar zijn niet degenen die de beste spreadsheets maken. Het zijn degenen die het beste verhaal kunnen vertellen.”

De rol van een organisatie als PSCM

Naast interne samenwerking spelen ook professionele netwerken een steeds grotere rol in de ontwikkeling van procurement professionals.

“Een sterk netwerk laat mensen kennis delen, ervaringen uitwisselen en nieuwe perspectieven ontdekken. Dat versnelt het leerproces enorm.”

Netwerken brengen professionals samen die anders zelden met elkaar in contact zouden komen.

“Een sterk netwerk laat mensen kennis delen, ervaringen uitwisselen en nieuwe perspectieven ontdekken. Dat versnelt het leerproces enorm.”

Voor Mills zijn zulke communities essentieel om het vakgebied verder te ontwikkelen. Ze bieden een platform waar nieuwe ideeën ontstaan en waar professionals elkaar inspireren. •

Over Procurement & Supply Chain Masters

Maak deel uit van de grootste procurement & supply chain community van het land en haal zo het beste uit jezelf én je organisatie! Procurement & Supply Chain Masters (PSCM) staat als partner naast iedere professional doorheen zijn of haar carrière van junior profiel, mid-level, senior tot C-level. PSCM verenigt professionals binnen het domein van inkoop, supply chain en logistiek. Als lid van PSCM geniet je tal van voordelen. Deze voordelen zijn er trouwens voor alle medewerkers van het lidbedrijf!

Netwerk events

Netwerken en kennisdeling vormen de kern van al onze events: Dag van Procurement & Supply Chain, Supply Chain Awards, Procurement Excellence Award, round tables, ontbijtsessies, Inkoop Connect sessies, Afterwork, Procurement Excellence Leadership Connect, CinéConnect, ...

Gecertificeerde opleidingen & kennisdeling

PSCM organiseert een groot aantal gecertificeerde trainingen rond procurement en supply chain. Al deze trainingen zijn praktijkgericht en worden gegeven door experts uit het vakgebied. Als lid geniet je steeds van een mooie korting bij je inschrijving.

Ledenactiviteiten

Via fysieke en digitale activiteiten georganiseerd rond actuele & relevante thema's krijgen onze leden de meest recente inzichten binnen het vakgebied. Alle ledenactiviteiten zijn gratis voor alle medewerkers van een lidbedrijf.

Individuele coaching

Leden krijgen korting op individuele safe-haven coaching gesprekken met ervaren aankopers, supply chain of logistieke managers. Meer info op p. 40.

Online member zone

Gratis, exclusieve toegang tot alle content van ledenactiviteiten: webinars, slides, nuttige documenten,...

800+

cursisten per jaar
in opleidingen

Community van
12.000+
professionals

550+

bedrijven lid

**Procurement &
SupplyChain
Masters**

Young PSCM

Met Young PSCM brengen we jonge inkoop en supply chain professionals samen om hun kennis en netwerk te versterken. Bij Young PSCM kunnen enthousiaste jonge professionals groeien, leren en de toekomst van inkoop en supply chain management vormgeven. Alle professionals onder de 35 die lid zijn nemen gratis deel aan deze toffe events.

Kwaliteitslabel

De Procurement & Supply Chain Masters certificaten en vormingsattesten garanderen dat de houder beschikt over de vereiste kennis en vaardigheden, zoals deze werden vastgelegd in de normen van de internationale organisatie IFPSM (International Federation of Purchasing & Supply Management).



Meer dan prijs:

hoe procurement zijn onderhandelkracht heruitvindt

Je hebt het voelen aankomen. De RFP is verstuurd, de leverancier zit aan tafel, en het gesprek gaat onvermijdelijk over prijs en marges. Nog eens twee procent eraf. Nog eens druk zetten. Je hebt dit script al honderd keer gespeeld.

Maar stel je voor dat je het anders aanpakt.



Een sector op een kruispunt

Procurement staat onder druk. Geopolitieke instabiliteit maakt strategische leveranciersrelaties wankel. Al neemt routinewerk over, maar laat precies de taken over die het moeilijkst zijn: de menselijke, de relationele, de strategische. En toch blijft de overheersende reflex in veel organisaties dezelfde: prijsdruk als primaire maatstaf van succes.

Drie uitdagingen verklaren waarom de sector moeite heeft om deze reflex te doorbreken.

De triple challenge

De prijsparadox

De meeste onderhandelaars laten structureel waarde liggen, niet omdat ze slecht zijn in onderhandelen, maar omdat ze zichzelf in de weg zitten. Veel mensen gaan er van uit dat elke

winst voor de ene partij automatisch verlies betekent voor de andere. Ze houden hun eigen belangen verborgen, in de overtuiging dat dit de sleutel is tot hard onderhandelen. Het omgekeerde is waar: waardecreatie begint precies waar informatie wordt gedeeld en verbinding ontstaat.

Het verkeerde mandaat

Een van de meest bestudeerde voorbeelden uit de sector maakt het verschil concreet. Terwijl het Amerikaanse model van leveranciersbeheer jarenlang draaide op gespannen, transactionele relaties en prijsconcurrentie, koos Toyota voor een andere logica: bij leveranciers blijven, in hen investeren, met hen meegroeien. Op korte termijn leek de prijsgedreven aanpak goedkoper. Op lange termijn verloor die aanpak de flexibiliteit, de

loyaliteit en de kostenefficiëntie die stabiele relaties opleveren.

Te veel aankopers kunnen of mogen die overstap van transactioneel naar strategisch niet maken. Niet altijd door gebrek aan talent, maar door een mandaat dat hen vastzet op prijs, ver van de tafel waar echte waarde wordt gecreëerd.

AI: hindernis of enabler?

AI speelt een steeds grotere rol in leveranciersonderhandelingen, gedreven door de nood aan snelheid en wendbaarheid in complexere supply chains. Routineonderhandelingen worden geautomatiseerd. Marktanalyses kunnen sneller en grondiger. Maar wat AI niet kan, is precies wat procurement nu het hardst nodig heeft: luisteren voorbij het gezegde.

Belangen blootleggen. Vertrouwen opbouwen met een strategische partner onder druk. Dat zijn geen technische vaardigheden, het is een andere manier van denken.

Onderhandelen omdenken

Reflexen spreken luider dan intenties. Wie procurement wil herpositioneren, moet niet alleen de tools veranderen, maar ook de manier van denken. De kans is dubbel: intern, om procurement de strategische stem te geven die het verdient. En extern, om niet langer alleen op prijs te spelen, maar een partner te zijn die mee de toekomst vormgeeft.



“Good negotiators are not merely problem-solvers. They are opportunity finders.”

– Prof. Dr. Katia Tieleman

Negotiation Intelligence® als doorbraak

Het Negotiation Intelligence model (NQ®) biedt procurement & supply chain precies wat de sector nu

nodig heeft: een wetenschappelijk onderbouwd kompas om van positiedenken naar belangen te bewegen, van verdelen naar waarde maximaliseren, van reactief spelen naar het spel zelf vormgeven. Niet enkel aan de onderhandelingstafel, maar ook ver daarbuiten.

De vier NQ® keys helpen aankopers nieuwe gewoonten te bouwen: dieper begrijpen, slimmer verbinden, hoger

mikken en strategisch handelen. Want in een wereld van onderlinge afhankelijkheid en voortdurende verandering is onderhandelen al lang geen techniek meer. Het is een manier van leiden.

De vraag is niet of procurement strategischer kan worden. De vraag is of er de ruimte, het mandaat en de taal voor gemaakt worden. Ben jij de speelbal of de architect?•



Over NegotiationWize

NegotiationWize is een Belgisch advies- en trainingsbureau gespecialiseerd in transformationeel onderhandelen. Via opleidingen, coaching en advies helpen zij organisaties, teams en professionals om onderhandelen niet alleen te zien als een techniek, maar als een manier om de toekomst vorm te geven.

Prof. Dr. Katia Tieleman is oprichter van NegotiationWize en ontwikkelaar van het NQ® model, geworteld in het Harvard Negotiation Model. Ze is professor aan Vlerick Business School en auteur van het boek *Negotiation Intelligence*. Haar werk staat aan de basis van een nieuw paradigma voor onderhandelen in de 21e eeuw geworteld in wetenschap, gericht op impact.

Op 5 mei 2026 sprak Prof. Dr. Katia Tieleman als keynote speaker op de 28ste Procurement & Supply Chain Day in Antwerpen.

“Een eerlijke keten is geen liefdadigheid, maar de basis voor een robuuste supply chain”

Interview met Wouter de Vries, Tony's Chocolonely

Wie vandaag over supply chains praat, kan niet meer om duurzaamheid, veerkracht en verantwoordelijkheid heen. Bij Tony's Chocolonely zijn die begrippen geen modewoorden, maar het fundament van het bedrijf. Tijdens de Procurement & Supply Chain Day deelde Wouter de Vries – Head of Manufacturing & Engineering – zijn visie op hoe je een keten bouwt die zowel eerlijk als toekomstbestendig is. In aanloop naar dat event spraken we hem uitgebreid over zijn loopbaan, de groei van Tony's en de keuzes achter hun unieke supply chain-model.



Tony's Chocolonely is een Nederlands bedrijf dat in 2004 werd opgericht door Teun Van de Keuken. Nadat in het televisieprogramma Keuringsdienst van Waarde was aangetoond dat geen enkele chocoladefabrikant zich hield aan de afspraken die waren gemaakt in 2001 (namelijk vanaf 2005 slaafvrije chocolade op de markt brengen), besloten de makers onder het motto “if you can't beat them, join them” hun eigen slaafvrije chocolade te produceren en op de markt te brengen. De naam Tony's Chocolonely verwijst naar journalist/presentator Teun van de Keuken.

Van ingenieur naar ketendenker

Wouter de Vries studeerde Industrial Engineering, aanvankelijk zonder een strak uitgestippeld carrièreplan. “Ik vond economie en bedrijfskunde altijd interessant, en techniek kon ik goed. Die combinatie voelde logisch,” vertelt hij. Pas tijdens zijn studie groeide zijn interesse voor supply chains, vooral daar waar producten tastbaar zijn en processen zichtbaar worden. “Een supply chain met fysieke producten sprak me enorm aan. Je ziet elke dag wat er gebeurt – als het goed gaat, maar ook als het misloopt.”

Die interesse bracht hem bij Unilever, waar hij startte in een fabriek. Niet op het hoofdkantoor, maar met de voeten in de operatie. “Dat was spannend, maar achteraf ontzettend waardevol. In mijn eerste week vroeg de fabrieksdirecteur waar ik naartoe wilde. Toen zei ik spontaan: ‘Uw job lijkt me geweldig.’” Die ervaring legde de basis voor zijn overtuiging dat je een fabriek pas goed kunt leiden als je de volledige keten begrijpt.

De keten af: van fabriek tot markt

Bij Unilever doorliep Wouter verschillende rollen: van quality

engineering en continuous improvement tot productieplanning. Om de theorie echt praktisch te maken, volgde hij een APICS-opleiding. “Voor het eerst kon ik zaken zoals veiligheidsvoorraad of planningsparameters één op één toepassen in de praktijk.”

Daarna trok hij bewust de keten verder af. Eerst naar Polen, waar hij op Europese schaal logistieke stromen beheerde, inclusief zeevrachten. Later werd hij business partner voor de Belgische markt, dichterbij sales en marketing. “Mijn pad was allesbehalve rechtlijnig, maar precies daardoor kreeg ik het totaaloverzicht dat ik zo belangrijk vind.”

De overstap naar Tony's Chocolonely

Hoewel Unilever veel kansen bood, begon het te wringen. “Ik wilde graag een fabriek leiden, maar in de Benelux werden net fabrieken afgestoten. Bovendien zocht ik opnieuw een omgeving waar ik kon bouwen.” Die omgeving vond hij bij Tony's Chocolonely, dat toen nog een relatief klein, maar snelgroeiend bedrijf was.

“Tony's was ambitieus. Er waren plannen voor een eigen fabriek, en

dat sprak me enorm aan.” Uiteindelijk werd geen nieuwe fabriek gebouwd, maar nam Tony’s een bestaande chocoladefabriek over in België, nabij Antwerpen. “Vanaf dag één mocht ik meebouwen: van layout en processen tot het opschalen van het team. Dat was exact wat ik zocht.”

Groeien met verantwoordelijkheid

Sindsdien is Tony’s sterk gegroeid. Waar de fabriek begon met zeventien medewerkers, zijn dat er vandaag ongeveer zeventig. Die groei brengt uitdagingen met zich mee, zeker in een markt die sterk onder druk staat door stijgende cacao-prijzen. “We groeien nog steeds, maar soms meer in waarde dan in volume. Toch blijft schaal noodzakelijk om impact te maken.”

Wat Tony’s onderscheidt, is de manier waarop groei wordt benaderd. “Wij willen niet groeien ten koste van anderen. Integendeel: onze missie is om een einde te maken aan uitbuiting in cacao. Dat kan alleen als je keten eerlijk is ingericht.”

Tony’s Open Chain: concurreren op chocolade, niet op cacao

Centraal in die missie staat Tony’s Open Chain. Het principe is eenvoudig maar radicaal: cacao wordt ingekocht volgens vijf vaste principes, met onder meer een leefbaar inkomen voor boeren, volledige traceerbaarheid en actieve aanpak van misstanden zoals kinderarbeid. Dat model stelt Tony’s open voor andere bedrijven.

“Veel bedrijven zien hun inkoopmodel als concurrentievoordeel. Wij niet,” legt Wouter uit. “Wij vinden dat dit dé manier moet zijn waarop cacao wordt ingekocht. Daarom delen we ons model.” Inmiddels zijn een twintigtal bedrijven aangesloten, waaronder grote spelers zoals Ben & Jerry’s.

Tony’s blijft verantwoordelijk tot de cacao bonen aankomen in Europa; vanaf dat moment verwerken partners

de cacao volgens hun eigen receptuur. “Zo kunnen wij focussen op impact aan de bron, terwijl anderen vrij blijven in hun productie. Dat maakt het model schaalbaar.”

Eerlijk én efficiënt

Een vaak gehoorde misvatting is dat duurzaamheid per definitie ten koste gaat van winstgevendheid. Wouter is daar duidelijk over: “Wij móeten winstgevend zijn. Anders kunnen anderen zeggen: ‘Leuk model, maar het werkt niet economisch.’ Dan verandert er niets.”



Dat betekent dat de supply chain niet alleen eerlijk, maar ook efficiënt en robuust moet zijn. “We moeten tegelijk schaalbaar zijn, kosten beheersen én onze missie waarmaken. Die spanning maakt het uitdagend, maar ook ontzettend boeiend.”

Die aanpak blijkt ook cruciaal bij internationale groei. De Verenigde Staten zijn intussen de grootste afzetmarkt van Tony’s. “Daar produceren we lokaal, samen met partners. Dat vraagt aanpassingen in processen en techniek, maar is noodzakelijk om veerkrachtig te blijven.”

Mensen maken de fabriek

Naast processen en structuren benadrukt Wouter het belang van

mensen. “We proberen de cultuur van kantoor zo veel mogelijk door te trekken naar de fabriek: open communicatie, betrokkenheid, aandacht voor welzijn.” Zo wordt de productie af en toe stilgelegd om met het hele bedrijf samen te komen. “Dat lijkt een detail, maar het zegt veel over hoe je naar mensen kijkt.”

Die mensgerichte aanpak helpt ook in een krappe arbeidsmarkt. “Niet iedereen voelt zich thuis in een snelgroeiend, soms chaotisch bedrijf. Maar wie dat wel doet, blijft vaak lang en bouwt mee.”

Vooruitblik: resiliënce door gelijkwaardigheid

In zijn keynote tijdens Procurement & Supply Chain Day op 5 mei ging Wouter in op responsible and resilient supply chains. De kern van zijn boodschap: verantwoordelijkheid nemen in de keten vergroot juist de controle en de veerkracht. “Als je partners uitknijpt, krijg je een fragiele keten. Als je samen investeert in gelijkwaardigheid, word je samen sterker.”

Of, zoals hij het zelf samenvat: “Een eerlijke keten is geen liefdadigheid. Het is de enige manier om op lange termijn een robuuste supply chain te bouwen.”

Interview door Chris Meyer, i.o.v. PSCM.

Terugblik op Events & Ledenactiviteiten



Transport & Logistics Antwerpen 2025

Op 14 en 15 oktober 2025 kwam de Belgische logistieke en supply chain community samen in Antwerp Expo voor de 15e editie van Transport & Logistics, hét toonaangevende netwerkevent in de sector.

Ook PSCM was opnieuw van de partij met een sterk inhoudelijk programma, boordevol actuele thema's, inspirerende sprekers en praktijkgerichte inzichten.

Dag 1 stond in het teken van resilience in een onvoorspelbare handelsomgeving, terwijl dag 2 focuste op slimme magazijnen en robotisering in de praktijk. De overvolle zalen onderstreepten duidelijk hoe relevant deze thema's zijn voor ons netwerk.



Distrilog & Toyota AGV Case visit

Op 12 december 2025 organiseerden PSCM, DCwise en Toyota Material Handling Belgium een bedrijfsbezoek in Willebroek. Deelnemers ontdekten AGV-technologie en magazijnautomatisering via demonstraties bij Toyota en Distrilog, met focus op efficiëntie, veiligheid en innovatie in de supply chain.



CBAM Ontbijtsessie

Op 4 december 2025 organiseerden PSCM en Moore Belgium een inspirerende ontbijtsessie over het Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). De sessie gaf supply chain en procurement professionals praktische inzichten om vanaf januari 2026 CBAM strategisch te integreren in hun processen. Met interactieve discussies, concrete tips over certificaten, kostenbeheer en S&OP, en ervaringen uit de praktijk, werden deelnemers klaargestoomd om compliant én competitief te blijven in een veranderend regulatorisch landschap.



Dinner at the Terminal

Op 27 november 2025 organiseerden PSCM, Port of Antwerp-Bruges en MPET een exclusieve **Dinner at the Terminal** rond nachtlogistiek. In het unieke decor van de MPET-terminal deelden supply chain-, transportplanning- en logistiekprofessionals inzichten over efficiëntie, congestievermijding en duurzame goederenstromen. Praktijkcases van Life Supplies en Group GTS, interactieve dilemma's en netwerking maakten de avond tot een inspirerend platform voor innovatie en samenwerking in logistiek.

Procurement & Supply Chain Masters organiseert het hele jaar door evenementen en ledenactiviteiten waar kennisdeling, inspiratie en netwerken centraal staan. Tijdens onze events zoals Procurement & Supply Chain Day, Supply Chain Night, Procurement Excellence Awards,... kan je netwerken en bijleren met een groot aantal procurement en supply chain professionals.

Onze ledenactiviteiten, fysiek of digitaal, worden steeds georganiseerd rond actuele en relevante thema's. Hiermee willen we onze leden toegang geven tot de meest recente inzichten binnen het vakgebied om zo bij te dragen aan de ontwikkeling van de procurement en supply chain community. Elk jaar organiseert PSCM een 20-tal gratis ledenactiviteiten.

Hieronder een greep uit onze voorbije events en ledenactiviteiten.

Alle medewerkers van een lidbedrijf kunnen gratis deelnemen aan alle ledenactiviteiten van PSCM. Ook kan je als lid steeds genieten van een mooie korting op onze events!



Supply Chain Night

Op 20 november 2025 kwamen de Belgische supply chain professionals samen in de Event Lounge Brussels voor Supply Chain Night 2025, georganiseerd door PSCM en PICS Belgium. Het event stond volledig in het teken van Supply Chain Excellence en bood inspiratie, networking en een culinair hoogtepunt.

Drie Spotlight Sessions van Kevin Overdulve (Deloitte), Boris Soubotko (bpost) en Steven Van Belleghem gaven inzichten in wendbare supply chains, stakeholderverwachtingen en next-gen klantbeleving.

De avond bood volop gelegenheid tot kennisuitwisseling, inspiratie en netwerken, en bevestigde opnieuw de waarde van Supply Chain Night als hét jaarlijkse trefpunt voor supply chain leaders.



Inkoop Connect

Op 6 februari 2026 organiseerden Procurement & Supply Chain Masters en de werkgroep Inkoop de Inkoop Connect sessie "Waardecreatie via SRM". In een interactieve setting deelden inkoopprofessionals praktijkervaringen over hoe sterke leveranciersrelaties, category management en innovatie concrete meerwaarde creëren. De paneldiscussie en uitwisseling met collega's zorgden voor inspiratie, herkenning en direct toepasbare inzichten, waarmee SRM opnieuw werd bevestigd als strategische hefboom voorbij kostenbeheersing.



Wil je als eerste op de hoogte zijn van al onze events en ledenactiviteiten?

Schrijf je in op onze nieuwsbrief via [pscml.be](https://www.pscm.be) en volg ons op [LinkedIn!](#)



Young PSCM – New Years' Drink

De Young PSCM New Year's Drink in Café Apropos bracht jonge professionals uit procurement en supply chain samen om te netwerken, ideeën uit te wisselen en input te geven voor toekomstige activiteiten. Het event zorgde voor nieuwe connecties, waardevolle feedback voor de community en een sterke start van 2026.

De leercyclus van een inkoper/ Bijleren doorheen je carrière

Niveau	Basics	Specifics
Operationeel Inkopen	<ul style="list-style-type: none"> Inkoop bootcamp: De basisprincipes van inkoop 	<ul style="list-style-type: none"> AI in Procurement: Basis AI in Procurement: Advanced Inco Terms: In-depth training Operationeel In-en/of Outsourcing E-Procurement Workshop
Tactisch Inkopen	<ul style="list-style-type: none"> Cyclus professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen <ul style="list-style-type: none"> De Sourcing lifecycle: het tactisch inkoopproces van A tot Z (PI-1: M1) Workshop: Tactisch onderhandelen (PI-1: M2) Juridische aspecten van het inkoopcontract (PI-1: M3) Examen & Certificaat Duurzaam aankopen & due diligence 	<ul style="list-style-type: none"> AI in Procurement: Basis AI in Procurement: Advanced Aanvullende module: Aankopen van diensten Aanvullende module: Inkopen volgens de wet op overheidsopdrachten Aanvullende module: Basics of Total Cost of Ownership Aanvullende module: In- en/of Outsourcing Fleet Procurement: In-depth training
Strategisch inkopen	<ul style="list-style-type: none"> Cyclus professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen <ul style="list-style-type: none"> Strategisch Category Management (PI-2: M1) Supplier Relationship Management (PI-2: M2) Prijs, kost & cash management (PI-2: M3) Strategisch intern & extern onderhandelen (PI-2: M4) Examen & Certificaat Duurzaam aankopen & due diligence 	<ul style="list-style-type: none"> AI in Procurement: Basis AI in Procurement: Advanced Fleet Procurement: In-depth training Wettelijke vereisten van het aankoopcontract: In-depth training Strategic Total Cost Of Ownership: In-depth training Data analyse voor procurement excellence: In-depth training Inkopen van transport: In-depth training
Inkoop-management	<ul style="list-style-type: none"> Cyclus Inkoopmanagement – Strategie & Organisatie: <ul style="list-style-type: none"> Module 1: De bedrijfsvisie vertalen naar een inkoopstrategie Module 2: Inkoopprocessen optimaliseren & digitaliseren Module 3: inkooporganisatie en talent development Examen & Certificaat Duurzaam aankopen & due diligence 	<ul style="list-style-type: none"> AI in Procurement: Basis AI in Procurement: Advanced Category Strategy for the CPO: In-depth training Capex sourcing & Project Management: In-depth training Contract management for the CPO: In-depth training Data analyse voor procurement excellence: In-depth training
Coaching	<p>Voor alle niveaus</p> <ul style="list-style-type: none"> 3 × 1h session Ad-hoc coaching 	

Opleidingen

Bij Procurement & Supply Chain Masters geloven we in leertrajecten die écht werken in de praktijk. Geen standaardaanpak, maar opleidingen die inspelen op de realiteit van professionals in inkoop en supply chain – of je nu individueel wil groeien of je hele team in beweging wil brengen.

Bij PSCM bieden we 4 verschillende leermethodes aan:

- **Classroom training**
- **In-house training**
- **In-house academy**
- **Coaching**

Via **classroom training** leer je in groep van ervaren experts én van collega-deelnemers uit het werkveld. Ideaal om snel nieuwe inzichten op te doen en je netwerk te verruimen. Deze open opleidingen worden standaard in het Nederlands aangeboden.

Liever opleiding op maat, afgestemd op de specifieke context van jouw organisatie? Dan is er onze **in-house training**, waarbij we werken rond jullie concrete uitdagingen, op locatie of online – mogelijk in het Nederlands, Frans of Engels.

Voor bedrijven die structureel willen inzetten op kennisontwikkeling, bouwen we samen een **in-house academy**: een intern leertraject op maat dat perfect aansluit bij jullie strategische doelstellingen en groeiplannen. Ook deze trajecten zijn beschikbaar in het Nederlands, Frans of Engels.

Daarnaast bieden we ook **coaching** aan, op elk moment in je loopbaan. Een coach helpt je om de status quo te challengen, scherp te kijken naar wat er speelt binnen je organisatie en concrete inkoopvraagstukken doelgericht aan te pakken – in alle vertrouwen en volledig afgestemd op jouw professionele context. Coaching kan doorgaan in het Nederlands, Frans of Engels.





CLASSROOM TRAINING

Praktijkgerichte opleidingen voor inkoopprofessionals op elk niveau.

- **Inkoop Bootcamp: De basisprincipes van inkoop**
- **Cyclus professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen**
 - **De Sourcing lifecycle: Het tactisch inkoopproces van A tot Z (PI-1: M1)**
 - **Workshop: Tactisch onderhandelen (PI-1: M2)**
 - **Juridische aspecten van het inkoopcontract (PI-1: M3)**
- **Cyclus professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen**
 - **Strategisch Category Management (PI-2: M1)**
 - **Supplier Relationship Management (PI-2: M2)**
 - **Prijs, kost & cash management (PI-2: M3)**
 - **Strategisch intern & extern onderhandelen (PI-2: M4)**
- **Duurzaam aankopen & due diligence**
- **Mastering Sales & Operations Planning**
- **Supply Chain Bootcamp**
- **AI in Procurement: Basis** *NIEUW!*
- **AI in Procurement: Advanced** *NIEUW!*

Onze classroom trainingen zijn praktijkgericht, to the point en worden gegeven door ervaren professionals uit het vak. Je leert in groep, krijgt meteen toepasbare inzichten én hebt de kans om ervaringen uit te wisselen met collega's uit andere organisaties. Ideaal voor wie snel wil bijleren en tegelijk zijn netwerk wil versterken.

Deze opleidingen worden standaard aangeboden in het Nederlands met slides in het Engels.

Classroom trainings worden zowel in Antwerpen als Gent aangeboden.
Je kan extra data terug vinden op onze website.



Inkoop Bootcamp: De basisprincipes van inkoop

Deze opleiding geeft starters binnen jouw team de nodige kennis én skills om het purchase-to-pay proces deskundig in te vullen. Daarnaast krijgen ze inzicht in het belang en de rol van inkoop binnen een organisatie, de positieve impact die inkoop kan hebben op de financiële gezondheid van de organisatie, hoe inkoop een drijvende kracht is achter duurzame samenwerkingen & innovatie binnen de waardeketen,... en hoe zij daar op operationeel niveau aan kunnen bijdragen.



Gemiddelde score

9/10

Doelgroep

Starters in het inkoopvak zonder ervaring of voorkennis: inkoopassistenten, junior buyers, operationele inkopers, kortom iedereen die actief is in het Purchase-to-Pay proces; van bestelling tot betaling. Ook medewerkers die occasioneel inkooptaken vervullen en personen die een inkoopafdeling opstarten binnen een KMO zijn welkom.

Praktisch



- 19/10/2026 & 03/11/2026 - Gent
- 03/11/2026 & 17/11/2026 - Antwerpen
- 11/01/2027 & 25/01/2027 - Antwerpen
- 18/01/2027 & 01/02/2027 - Gent
- 20/09/2027 & 04/10/2027 - Gent
- 18/10/2027 & 04/11/2027 - Antwerpen



Van der Valk Gent
BluePoint Antwerpen



2 Dagen telkens van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 1.025 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.225 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie, lunch

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Introductie tot inkoop

- Definities en doelstellingen
- Soorten inkoop (direct, indirect, investeringen/goederen, diensten)
- Soorten goederen
- Taak van de operationele inkoper

Het gehele inkoopproces

- Voorbereiding
- Specificatie (functioneel/ technisch/ logistiek...)
- Selecteren (RFI, RFP, RFQ)
- Contracteren (Wanneer is er een bindende overeenkomst? Hoe beheer je een contract?, ...)
- Bestellingen, leveringen en betalingen opvolgen (soorten orders, optimalisatie, orderbevestiging, acceptatie, betaling)
- Nazorg & evaluatie: Waar kan je het verschil maken?

Communicatie met leveranciers en interne klanten

- Herken de 'trukken' van de verkoper. Hoe word je een graag geziene klant?
- Assertief spreken + actief luisteren
- Non-verbale communicatie
- Wie is je interne klant?
- Hoe omgaan met klachten? Met onvriendelijkheid? Met onduidelijkheid?

Leerdoelen

- Handige checklists voor verschillende stappen in het inkoopproces
- Efficiënt opvolgen van bestellingen, leveringen & betalingen
- Beter communiceren met klanten en leveranciers
- Leren omgaan met weerstand, onduidelijkheid & klachten
- Inzicht krijgen in de rol en impact van operationele inkoop

Aanpak

We combineren theorie met opdrachten en oefeningen, illustreren met praktijkvoorbeelden, bieden tips en tricks aan, en werken samen cases uit om de theorie in de praktijk te leren toepassen.



Cyclus professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen

De opleiding Tactisch Inkopen biedt een ruimer perspectief op inkoop. Je verwerft inzicht in de beginselen van 'meten is weten', je krijgt begrip van de belangrijkste financiële gegevens en hoe deze te vertalen naar manieren om kosten te reduceren. Het tactisch inkoopproces wordt volledig doorlopen: van marktanalyse over sourcing tot contracting.



Gemiddelde score

8,7/10

Doelgroep

Inkopers en sourcing specialisten met 3 tot 5 jaar ervaring die een bredere kijk op inkoop en sourcing willen krijgen en die mee willen evolveren met een dynamische inkoopafdeling. Ook high potentials die snel moeten meedraaien op tactisch niveau zijn welkom.

Praktisch



De data en locaties voor deze opleiding vind je bij de afzonderlijke modules op de volgende pagina's.



BluePoint Antwerpen
van der Valk Gent



10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

PSCM-certificaat Tactisch Inkoper (PI-1)

Dit opleidingsniveau vormt de beste voorbereiding voor het behalen van het PSCM-certificaat Tactisch Inkopen (PI-1). Om dit certificaat te behalen kan je deelnemen aan een mondeling examen met schriftelijke voorbereiding. Meer informatie over het examen vind je op pagina 19.

Programma

De opleidingscyclus Professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen omvat volgende modules:

- De Sourcing lifecycle: Het tactisch inkoopproces van A tot Z (PI-1: M1)
- Workshop: Tactisch onderhandelen (PI-1: M2)
- Juridische aspecten van het inkoopcontract (PI-1: M3)
Aanvullende module: Aankopen van diensten (mogelijk via coaching of via een In company training)
Aanvullende module: Inkopen volgens de wet op overheidsopdrachten mogelijk via coaching of via een In company training)

De inhoud van deze modules vind je op de volgende pagina's. Schrijf je in voor de volledige cyclus of volg de modules apart.

Leerdoelen

Na het volgen van de cyclus Professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen kan je:

- Efficiënt functioneren in een internationale, professionele inkooporganisatie
- Een spend- en portfolioanalyse maken en interpreteren
- Technische en functionele specificaties onderscheiden en gebruiken
- Nieuwe leveranciers evalueren en selecteren
- Aan de slag met een inkoopbudget en ken je de financiële impact van inkoop
- Inkoopresultaten op een professionele manier rapporteren
- Een onderhandelingsgesprek efficiënt voorbereiden en met het gewenste resultaat voeren
- Een sluitend inkoopcontract afsluiten en juridische risico's onderkennen
- De verschillende stappen naar inkoopmaturiteit herkennen en je eigen afdeling daarin situeren.

Aanpak

We combineren theorie met opdrachten en oefeningen, illustreren met praktijkvoorbeelden, bieden tips en tricks aan, en werken samen cases uit om de theorie in de praktijk te leren toepassen.



Cyclus professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen



Aanvullende modules mogelijk in one-on-one coaching trajecten of als in-house training binnen je organisatie.

Stel een opleidingstraject samen dat perfect aansluit bij jouw noden. Werk je binnen indirect spend? Moet je aankopen volgens de wet op overheidsopdrachten? Breid je leertraject uit met gerichte **In-house trainingen** of contacteer ons voor persoonlijke **coaching op maat**.

Modules cyclus tactisch inkopen	Aantal dagen	Leden PSCM	Niet-leden
1. De Sourcing lifecycle: Het tactisch inkoopproces van A tot Z (PI-1: M1)	4	€ 1.999	€ 2.399
2. Workshop: Tactisch onderhandelen (PI-1: M2)	2	€ 1.025	€ 1.225
3. Juridische aspecten van het inkoopcontract (PI-1: M3)	3	€ 1.525	€ 1.825
Examen Professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen (na deelname aan alle modules) (p. 27)		inclusief	inclusief
Totaalprijs		€ 4.549	€ 5.449
Totaalprijs met 5% korting (als je inschrijft voor de volledige cyclus)		€ 4.320	€ 5.175

Aanvullende modules, soft skills en general skills	Aantal dagen	Leden PSCM	Niet-leden
Aankopen van diensten (p. 41)	1	€ 525	€ 625
Inkopen volgens de wet op overheidsopdrachten (p. 41)	1	€ 525	€ 625
Prijs met 5% korting (als je inschrijft voor een volledige cyclus tactisch inkopen, strategisch inkopen of inkoopmanagement)		€ 495	€ 593

Contacteer ons voor individuele coaching.

Na jouw opleiding heb je de mogelijkheid om tegen een laagdrempelige prijs in een coachingprogramma te stappen. Dit programma laat cursisten toe om via individuele coachingsgesprekken de theorie te toetsen aan de praktijk. Onze coaches zijn ervaren (+15 jaar) professionals, die vanuit hun jarenlange ervaring binnen procurement, cursisten helpen om de juiste vragen te stellen op een confidentiële manier en zo steeds het best mogelijke resultaat te behalen.

Wil je de in-house mogelijkheden voor een van deze opleidingen bekijken? Heeft jouw team nood aan een opleiding op maat?

Bespreek het met het Procurement & Supply Chain Masters office team:
+32 (0)3 286 80 90
info@supplychainmasters.be



Professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen

De Sourcing lifecycle: Het tactisch inkoopproces van A tot Z (PI-1: M1)

Een professionele inkoper beheerst het volledige inkoopproces. In deze praktijkgerichte 4-daagse workshop leren we iedereen gestructureerd werken, krijg je direct toepasbare tools en sjablonen, en pas je het sourcingproces meteen toe op je eigen categorieën. Ook ontwikkel je zowel hard skills als soft skills, zodat je effectief communiceert en stakeholders beheert voor een duurzaam draagvlak. Na deze training start je elk sourcingtraject met meer zelfzekerheid dankzij een sterke theoretische onderbouwing en een duidelijk, gestructureerd proces dat je proactief kan opvolgen. Dit leidt tot een snellere en vlottere buy-in van alle stakeholders en resulteert merkbaar in een sterkere en consistentere inkoopoutput.

Gemiddelde score

8,7/10

Doelgroep

Iedereen die bewuster en professioneler wil leren inkopen en dit doet of zal doen met leveranciers.

Praktisch



- 15/09/2026 & 22/09/2026 & 29/09/2026 & 06/10/2026 - Gent
- 08/10/2026 & 15/10/2026 & 22/10/2026 & 05/11/2026 - Antwerpen
- 14/01/2027 & 21/01/2027 & 28/01/2027 & 04/02/2027 - Antwerpen
- 23/03/2027 & 30/03/2027 & 20/04/2027 & 27/04/2027 - Gent
- 14/09/2027 & 21/09/2027 & 28/09/2027 & 05/10/2027 - Antwerpen
- 07/10/2027 & 14/10/2027 & 21/10/2027 & 04/11/2027 - Gent



BluePoint Antwerpen
van der Valk Gent



4 Dagen telkens van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 1.999 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 2.399 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Door deze workshop, verrijk je ook je persoonlijke toolkit met inzichten en technieken uit de voorbeelden en aanpak van andere deelnemers. Dankzij dit stevige fundament blijf je ook na de workshop zelfstandig verder bouwen aan je eigen inkoopvaardigheden.

Inleiding tot tactisch inkopen - Procurement

- Het tactisch inkoopjargon en de kernbegrippen.
- Het maturiteitsmodel voor procurement.
- Verwerf inzichten in de rol en situering van de tactisch inkoper.
- Het profiel en de vaardigheden van de tactische inkoper:
 - o Rol
 - o Verantwoordelijkheden
 - o Taken & impact
 - o EQ skills

Het sourcingproces/ de sourcing lifecycle stap voor stap

1. Bepaling van de inkoopbehoefte
2. Opmaken van een AS-IS & TO-BE analyse.
3. Het Request for Inquiry proces (RFI)
4. Begrijp het verschil tussen Request For Proposal (RFP) en Request For Quote (RFQ).
5. Effectieve onderhandelingstechnieken:
 - o Total Cost of Ownership – aanpak
 - o Onderhandelingsdriehoek
6. Contracteren
7. Implementatie
8. Contract- en supplier management:
 - o Stakeholder management
 - o KPI's & SLA's



Professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen

Workshop: Tactisch onderhandelen (PI-1: M2)

Onderhandelen is een onmisbare vaardigheid voor inkopers. Wie zich goed voorbereidt, haalt het meeste uit elke onderhandeling. In deze praktijkgerichte workshop leer je onderhandelingen analyseren, voorbereiden en direct toepassen via realistische cases en feedback. Door te oefenen in een veilige setting scherp je je aanpak aan en krijg je praktische tips. Na deze training onderhandel je zelfverzekerder en bereik je betere resultaten.

Gemiddelde score

8,5/10

Doelgroep

Iedereen die bewuster en professioneler wil leren onderhandelen en dit doet of zal doen met leveranciers of interne klanten in het kader van sourcing projecten.

Praktisch



- 12/10/2026 & 13/10/2026 - Gent
- 09/11/2026 & 10/11/2026 - Antwerpen
- 18/02/2027 & 19/02/2027 - Antwerpen
- 03/05/2027 & 04/05/2027 - Gent
- 11/10/2027 & 12/10/2027 - Antwerpen
- 09/11/2027 & 10/11/2027 - Gent



BluePoint Antwerpen
Van der Valk Gent



2 Dagen telkens van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 1.025 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.225 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Deze workshop is 100% interactief. In de voormiddag krijg je praktische handvatten, die je in de namiddag oefent via gefilmde rollenspelen. Zo ontvang je directe feedback op je aanpak en leer je wat wel en niet werkt. Je leert van je eigen én van de aanpak van anderen, waardoor je je onderhandelingsvaardigheden na de workshop zelfstandig verder kunt ontwikkelen.

Na dag 2 van de workshop worden alle beeldfragmenten permanent verwijderd, zodat een veilige en vertrouwelijke leeromgeving gegarandeerd blijft.

Theoretisch kader – onderhandelingstechnieken

- Basic building blocks van effectief onderhandelen
- Kernbegrippen en definities
- Negotiation triangle
- Preparation template

Onderhandelingstactieken & -aanpak

- Teamrollen in onderhandelingen
- Positionering en seating
- Onderhandelingsaanpak op basis van Kraljic
- Onderhandelingsaanpak op basis van het Maturity Model
- Power sources
- Verschillende onderhandelingsstijlen
- Concrete tactieken en interventies

De docent assisteert de teams tijdens de voorbereiding, geeft dadelijk feedback na elke onderhandelingsronde en bespreekt de belangrijkste conclusies, tips en bevindingen.

Smile – you are on camera!

Aan de hand van gefilmde rollenspelen krijg je feedback over jouw eigen onderhandelingsaanpak. Hierdoor kan er direct teruggesproken worden naar diverse gefilmde fragmenten en doorbraakmomenten om zo diepgaande feedback te geven.

Na dag 2 van de workshop worden alle beeldfragmenten steeds verwijderd.



Professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen

Juridische aspecten van het inkoopcontract (PI-1: M3)

Deze opleiding versterkt je juridisch inzicht als inkoper. Je leert de betekenis van juridische begrippen en de draagwijdte van sommige clausules, om je toe te laten contractuele risico's beter te herkennen en te beheersen. De juridische theorie wordt steeds gekoppeld aan herkenbare praktijksituaties. Via concrete cases en groepsanalyses leer je hoe je geschillen juridisch kan onderbouwen én hoe je ze in de toekomst voorkomt – een waardevolle skill in elke onderhandeling. De opleiding verloopt volledig interactief.

Gemiddelde score

8,9/10

Doelgroep

Inkopers, buyers en sourcing specialisten met bij voorkeur minimaal drie jaar ervaring. Ook geschikt voor zelfstandigen of professionals die buiten een formele inkoopstructuur werken. Dit is een relevante opleiding voor iedereen die regelmatig inkoopcontracten beheert of onderhandelt.

Praktisch



- 20/10/2026 & 03/11/2026 & 10/11/2026 - Gent
- 20/11/2026 & 24/11/2026 & 26/11/2026 - Antwerpen
- 25/02/2027 & 04/03/2027 & 11/03/2027 - Antwerpen
- 11/05/2027 & 18/05/2027 & 25/05/2027 - Gent
- 19/10/2027 & 02/11/2027 & 09/11/2027 - Antwerpen
- 19/11/2027 & 23/11/2027 & 25/11/2027 - Gent



BluePoint Antwerpen
van der Valk Gent



3 Dagen telkens van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 1.525 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.825 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Inleiding

- Wat is recht?
- Het verschil tussen resultaatsverbintenissen en middelenverbintenissen
- Aanvullend versus dwingend recht of recht van openbare orde
- Het onderscheid tussen koop en aanneming
- Juridisch kader van het overeenkomstenrecht

Totstandkoming van overeenkomsten

- Fasen in de contractsluiting - aanbod en aanvaarding: wanneer komt een contract tot stand?
- Verschillende contractdocumenten
- Conflicten tussen aankoop- en verkoopvoorwaarden
- Tegenstelbaarheid van factuurvoorwaarden
- Handtekeningsbevoegdheden en schijnvertegenwoordiging
 - Bewijsrecht en de gevolgen van aanvaarding van facturen
 - Interpretatie van contracten
- Omgaan met facturen en protest van facturen
 - Ingebrekestelling

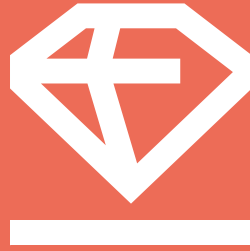
Uitvoering van overeenkomsten

- Contractuele verplichtingen en uitvoering
- Exceptie van niet-uitvoering
- Aansprakelijkheid, overmacht, imprevisie
- Strafbeding, schadebeding en "clause de dédit"
- Indexatieclausules, looptijd en vernieuwing van contracten

Types overeenkomsten

- Koop- en verkoopovereenkomsten (intern Belgisch recht en het Weens Koopverdrag)
- Aannemingsovereenkomsten met aandacht voor schijnzelfstandigheid

Er wordt zoveel mogelijk ingespeeld op de vragen en ervaringen van de deelnemers. We behandelen concrete vragen of problemen uit jullie eigen praktijk. Denk aan discussies over aankoopvoorwaarden en indexatie. Jullie kunnen clausules in de voorwaarden die jullie moeten toepassen of die van een leverancier en die niet duidelijk zijn aankaarten. Daarnaast simuleren we juridische geschillen in een rollenspel: deelnemers nemen een standpunt in, onderbouwen dit juridisch en verdedigen het in groep. Er wordt nagedacht over de manier waarop dat geschil had kunnen worden vermeden. Zo leer je niet alleen argumenteren, maar vooral hoe je zulke situaties in de toekomst contractueel kan vermijden.



Examen en Certificaat Professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen

Het PSCM-certificaat Professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen garandeert dat de houder beschikt over de vereiste kennis en vaardigheden voor het professioneel inkopen op tactisch niveau, zoals deze werden vastgelegd in de normen van de internationale organisatie IFPSM (International Federation of Purchasing and Supply Management).

Het examen bestaat uit twee onderdelen: een schriftelijk essay en een mondelinge verdediging.

Enkele weken voor het examen ontvang je een casus die je schriftelijk moet uitwerken in de vorm van een essay. Dit essay dien je uiterlijk één week voor het examen in te leveren. Op de examendag zelf verdedig je deze casus mondeling aan de hand van een PowerPointpresentatie. Daarnaast krijg je extra vragen over een tweede casus, die je vooraf niet kunt voorbereiden.

Om te slagen, dien je minimaal 60% te behalen op alle onderdelen. Indien je niet slaagt, kun je deelnemen aan een herexamen tijdens een volgende examenronde. De kosten voor een herkansing bedragen €75.

Deelnamevoorwaarden

Om deel te nemen aan het examen, dien je aan de volgende voorwaarden te voldoen:

- Je hebt alle drie de modules van de cyclus Tactisch Inkopen gevolgd.
- Je hebt deze modules gevolgd binnen de afgelopen drie jaar

Data examen:

Antwerpen: 17/12/2026 - 01/04/2027 - 02/12/2027

Gent: 03/12/2026 - 17/06/2027 - 16/12/2027



Cyclus professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen

In het derde niveau van de algemene PSCM-inkoopopleidingen bespreken we strategisch category management, stakeholder management en supplier relationship management. We zoomen in op prijs, kost en cash management maar ook Risk management, Market intelligence, waardecreatie en supplier enabled innovation worden hier grondig besproken. Daarnaast zorgen we dat jouw onderhandelingskills naar een volgend niveau worden getild. Draagvlak creëren bij interne stakeholders, negotiëren met leveranciers waarbij de machtsverhoudingen moeilijk liggen,... deze opleiding zorgt dat je er klaar voor bent.



Gemiddelde score

8,6/10

Doelgroep

Inkopers op tactisch/strategisch niveau, category managers, sourcing managers die hun vaardigheden willen uitdiepen, en betere relaties willen met leveranciers en de business.

Praktisch



De data voor deze opleiding vind je terug bij de afzonderlijke modules op de volgende pagina's



BluePoint Antwerpen



Als je voor de volledige cyclus inschrijft, krijg je 10% korting op de totaalprijs. Prijzen exclusief 21% BTW, inclusief documentatie en catering.

10% korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

PSCM-certificaat Strategisch Inkoper (PI-SI)

Dit opleidingsniveau vormt de beste voorbereiding voor het behalen van het PSCM-certificaat

Om dit certificaat te behalen kan je deelnemen aan een mondeling examen met schriftelijke voorbereiding. Meer informatie over het examen vind je op pagina 25.

Programma

De opleidingscyclus professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen bestaat uit 4 modules:

- Strategisch Category Management (PI-2: M1)
- Supplier Relationship Management (PI-2: M2)
- Prijs, kost & cash management (PI-2: M3)
- Strategisch intern & extern onderhandelen (Pi-2: M4)

Je kan je inschrijven voor de volledige cyclus (4 modules) of je kan de modules ook apart volgen.

Leerdoelen:

- Categoriestrategie uitwerken en omzetten in een actieplan
- Activeren van kernleveranciers om gezamenlijk maximale toegevoegde waarde te realiseren
- Opstellen van een stakeholderplan om de betrokkenheid van de business te vergroten
- Een rol opnemen als business partner
- Een logic tree analyse maken in lijn met value chain mapping
- Herformuleren en optimaliseren van kostenspecificaties
- Genereren van extra waarde voor je bedrijf via cash management
- Risk management en inkoopbeslissingen maken op basis van market intelligence
- In samenwerking met leveranciers Innovatie initiëren



Cyclus professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen



Aanvullende modules mogelijk in one-on-one coaching trajecten of als in-house training binnen je organisatie.

Stel een opleidingstraject samen dat perfect aansluit bij jouw noden: Heb je nood aan training op vlak van Data management (GDPR)? Robotic Process Automation (RPA)? Project management?

Breid je leertraject uit met gerichte **In-house trainingen** of contacteer ons voor persoonlijke **coaching op maat**.

Modules cyclus strategisch inkopen	Aantal dagen	Leden PSCM	Niet-leden
1. Strategisch category management (PI-2: M1)	2	€ 1.125	€ 1.325
2. Supplier Relationship Management (PI-2: M2)	1	€ 699	€ 799
3. Prijs, kost & cash management (PI-2: M3)	2	€ 1.125	€ 1.325
4. Strategisch intern & extern onderhandelen (PI-2: M4)	2	€ 1.125	€ 1.325
Examen Professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen (na volgen van alle modules) (p.34)		inclusief	inclusief
Totaalprijs		€ 4.075	€ 4.774
Totaalprijs met 5% korting (als je inschrijft voor de volledige cyclus)		€ 3.870	€ 4.535

Aanvullende soft skills en general skills	Aantal dagen	Leden PSCM	Niet-leden
Data analyse voor procurement excellence: in-depth training (p. 41)	1	€ 525	€ 625
Prijs met 5% korting (als je inschrijft voor een volledige cyclus tactisch inkopen, strategisch inkopen of inkoopmanagement)		€ 495	€ 593

Contacteer ons voor individuele coaching.

Na jouw opleiding heb je de mogelijkheid om tegen een laagdrempelige prijs in een coachingprogramma te stappen. Dit programma laat cursisten toe om via individuele coachingsgesprekken de theorie te toetsen aan de praktijk. Onze coaches zijn ervaren (+15 jaar) professionals die vanuit hun jarenlange ervaring binnen procurement cursisten helpen om de juiste vragen te stellen op een confidentiële manier en zo steeds het best mogelijke resultaat.

Wil je de in-house mogelijkheden voor een van deze opleidingen bekijken? Heeft jouw team nood aan een opleiding op maat?

Besprek het met het Procurement & Supply Chain Masters office team:
+32 (0)3 286 80 90
info@supplychainmasters.be



Professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen

Strategisch Category Management (PI-2: M1)

Je leert via advanced category management en op basis van uitgebreide marktkennis en -analyse een specifieke inkoopstrategie ontwikkelen voor een bepaalde product- of dienstencategorie. Die strategie leer je vervolgens te vertalen naar een actieplan. Je zal ook leren hoe je de relaties en samenwerking met je leveranciers optimaliseert, om zo samen meer toegevoegde waarde te creëren. Tenslotte zal je ook leren hoe je de relaties met jouw interne stakeholders kan verbeteren, zodat inkoop beschouwd zal worden als een partner voor de business.

Gemiddelde score

8,6/10

Doelgroep


Deze opleiding richt zich tot procurement professionals die hun categorie(ën) structureel en strategisch willen beheren en verder professionaliseren.

Praktisch

 • 18/03/2027 & 25/03/2027

 BluePoint Antwerpen

 2 Dagen telkens van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u

 **Leden PSCM:** € 1.125 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.325 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Deze workshop is 100% interactief. Tijdens de eerste dag krijg je inzicht in het category management kader en leer je het onderliggende theoretische model begrijpen. De tweede dag staat volledig in het teken van toepassing: je werkt met je eigen categorie en data om het model concreet te maken en te vertalen naar je eigen context.

Door het delen van aanpakken, inzichten en keuzes tijdens het werken met eigen data, leer je niet alleen van je eigen traject maar ook van de ervaringen van andere deelnemers. Deze peer learning verruimt je perspectief en helpt je om je category management aanpak verder aan te scherpen.

Stakeholder management en engagement

- analyse van business- en inkoopstrategie
- afbakening van de categorie en subcategorieën
- diepgaande analyse van de categorie:
 - o spend- en invoiceanalyse
 - o supplier-, markt- en portfolioanalyse
 - o huidige en toekomstige trends
 - o supply chain- en Magic Quadrant analyse
 - o specificatie- en contractanalyse
 - o SWOT- en ESG-analyse
- identificatie van opportuniteiten:
 - o Total Cost of Ownership (TCO)
 - o waardecreatie
 - o risicobeheersing
- bepalen van doelstellingen:
 - o vergelijken van opportuniteiten
 - o prioritering
- ontwikkelen van category- en sourcingstrategie
- voorbereiding van de implementatie van het CMP:
 - o projectplanning
 - o actieplan
 - o communicatieplan

Supplier Relationship Management (SRM): De toegevoegde waarde van je leveranciers maximaliseren.

- Het SRM proces en kader
- Supplier mapping
- SRM Segmentatie, voorwaarden, toegevoegde waarde
- Hoe activeer je jouw kernleveranciers?
- Interactie & communicatie: Hoe zorg je dat je impact hebt op jouw kernleveranciers?

Doorheen deze opleiding werken we met oefeningen en cases uit de praktijk zodat je na het afronden van de opleiding de theorie vlot kan toepassen.



Professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen

Supplier Relationship Management (PI-2: M2)

Sterke en doelgerichte leveranciersrelaties vormen vandaag een cruciale succesfactor voor organisaties die willen evolueren van louter kostenbeheersing naar duurzame strategische waardecreatie. In deze opleiding staat het professioneel ontwikkelen en beheren van leveranciers centraal, met als doel hen te laten uitgroeien tot volwaardige partners binnen de waardeketen.

Gemiddelde score

8,6/10

Doelgroep

Deze opleiding sluit naadloos aan bij een professionele en toekomstgerichte aanpak van strategisch aankopen en is uitermate geschikt voor aankopers en procurementprofessionals die hun strategische impact binnen de organisatie willen vergroten en actief willen bijdragen aan de uitbouw van een performante en toekomstbestendige supply base.

Praktisch



• 22/04/2027



BluePoint Antwerpen



1 Dag van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u

Max. 8 deelnemers



Leden PSCM: € 699 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 799 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Van samenwerking naar concrete leveranciersstrategie

Deelnemers verwerven inzicht in hoe samenwerking, vertrouwen en performantie elkaar versterken en hoe deze principes vertaald kunnen worden naar concrete acties in het dagelijkse leveranciersbeheer. Daarbij wordt bijzondere aandacht besteed aan kernaspecten zoals leverancierssegmentatie, het opzetten van effectieve governance-structuren en het realiseren van gezamenlijke waardecreatie.

SRM als hefboom voor innovatie en duurzame samenwerking

Aan de hand van praktijkgerichte cases wordt aangetoond hoe Supplier Relationship Management (SRM) bijdraagt aan innovatie, risicobeheersing en continuïteit. Bovendien leren deelnemers hoe een langetermijnvisie hun onderhandelingspositie versterkt en leidt tot duurzamere samenwerkingsmodellen.

Doorheen deze opleiding werken we met oefeningen en cases uit de praktijk zodat je na het afronden van de opleiding de theorie vlot kan toepassen.



Professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen

Prijs, kost & cash management (PI-2: M3)

Market intelligence is de basis voor strategische inkoop. Nieuwe technologie zorgt ervoor dat je als inkoper kan beschikken over tal van data, zowel over je intern portfolio als over trends en ontwikkelingen in de externe marktomgeving. In deze tweede module van de Strategisch Inkoop-cyclus leer je hoe je deze data kan analyseren en gebruiken voor strategische inkoopbeslissingen en proactief risicomangement.

Gemiddelde score

8,6/10

Doelgroep

Inkopers met 3 tot 5 jaar ervaring, sourcing specialisten, inkoop analisten, category buyers, contract buyers.

Praktisch



• 29/04/2027 & 06/05/2027



BluePoint Antwerpen



2 Dagen telkens van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 1.125 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.325 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Kost

- De basis: kostmodel product cost engineering
- Logic tree analyse in lijn met value chain mapping
- Kost elementen en cost drivers
- Specificaties herformuleren en optimaliseren
- TCO: overige kost impact zones

Cash

- Working capital: wat is dat juist?
- Cash is king: waarom?
- WACC: wat is cash waard voor jouw bedrijf?
- DPO en DOI: betalingstermijnen en voorraden
- Rekenmodellen – hoe cash omzetten in echt geld?
- Kopen, leasen of huren?

Market intelligence en risk management

- Market intelligence: Welke data biedt meerwaarde?
- 8 info domeinen met directe meerwaarde
- Hoe bouw je snel marktkennis op?
- Commodity en andere markten
- Market Risk Management: framework
- Market fundamentals en technics
- Market intelligence ter ondersteuning van inkoopbeslissingen
- Risk management: overige domeinen

Waarde creatie & supplier enabled innovation

- Wat is waarde? Framework
- Link met de value chain analyse
- Upfront SLA denken doorheen de keten
- Innovatie – 4 toepassingsgebieden:
 - o Product en technology innovation
 - o Product en service innovation
 - o Process innovation
 - o Business model innovation
- Best practices: supplier enabled innovation



Professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen

Strategisch intern & extern onderhandelen (PI-2: M4)

Onderhandelen met kernleveranciers komt met enkele uitdagingen en vraagt dus een eigen aanpak. Hoe onderhandel je over kosten, waarde en risico met een leverancier-partner die minstens evenveel macht heeft in de relatie als jij? Hoe helpt deze aanpak jou om draagvlak te creëren bij je interne klanten?

Gemiddelde score

8,6/10

Doelgroep

Deze opleiding richt zich tot inkopers die het tactische onderhandelingsproces beheersen en hun impact willen vergroten.

Praktisch



• 20/05/2027 & 27/05/2027



BluePoint Antwerpen



2 Dagen telkens van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u

Max. 8 deelnemers



Leden PSCM: € 1.125 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.325 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Door intensieve feedbackmomenten en reflectie leer je niet alleen uit je eigen aanpak, maar verrijk je ook je persoonlijke toolkit met inzichten en technieken uit de aanpak van andere deelnemers. Zo ontwikkel je een flexibele onderhandelingsstijl die je ook na de workshop zelfstandig verder kan inzetten en verfijnen.

Strategisch kader & onderhandelingsfundamenten - REFRESH

- Basic building blocks van effectief onderhandelen
- Kernbegrippen en definities
- Negotiation triangle
- Kraljic Portfolio Matrix & style flexing
- Maturity Model
- Vertrouwen als strategische hefboom
- Tactieken in strategische onderhandelingen

Psychologie, conflictstijlen & persoonlijkheid

- Conflict- en beïnvloedingsstijlen
- Persoonlijkheidsvoorkeuren
- Feedback, perceptie en zelfbewustzijn

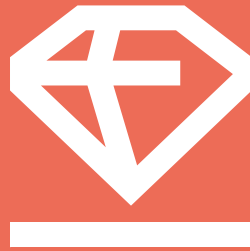
Verbaal & non-verbaal communiceren (vetgedrukt)

- **Assertieve communicatie: verbaal & non-verbaal**
- **Actief luisteren: technieken om boodschap en emoties te detecteren**
- **Onderhandelen met moeilijke gesprekspartners**
- **Psychologische beïnvloedingstechnieken**
- **Non-verbale micro-expressies**

Smile – you are on camera!

Aan de hand van gefilmde rollenspellen, krijg je feedback over jouw eigen onderhandelingsaanpak. Hierdoor kan er direct teruggesproken worden naar gefilmde fragmenten en doorbraakmomenten om zo diepgaande feedback te geven.

Na dag 2 van de workshop worden alle beeldfragmenten steeds verwijderd.



Examen en Certificaat Professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen

Het PSCM-certificaat Professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen garandeert dat de houder beschikt over de vereiste kennis en vaardigheden voor het professioneel inkopen op strategisch niveau, zoals deze werden vastgelegd in de normen van de internationale organisatie IFPSM (International Federation of Purchasing and Supply Management).

Het examen bestaat uit twee onderdelen: een schriftelijk essay en een mondelinge verdediging.

Enkele weken voor het examen ontvang je een casus die je schriftelijk moet uitwerken in de vorm van een essay. Dit essay dien je uiterlijk één week voor het examen in te leveren. Op de examendag zelf verdedig je deze casus mondeling aan de hand van een PowerPointpresentatie. Daarnaast krijg je extra vragen over een tweede casus, die je vooraf niet kunt voorbereiden.

Om te slagen, dien je minimaal 60% te behalen op alle onderdelen. Indien je niet slaagt, kun je deelnemen aan een herexamen tijdens een volgende examenronde. De kosten voor een herkansing bedragen €75.

Deelnamevoorwaarden

Om deel te nemen aan het examen, dien je aan de volgende voorwaarden te voldoen:

- Je hebt alle drie de modules van de cyclus Strategisch Inkopen gevolgd.
- Je hebt deze modules gevolgd binnen de afgelopen drie jaar

Data examen: 24/06/2027



Duurzaam aankopen & due diligence

In tijden van Trump die alle klimaatambities van de tafel veegt, geopolitieke onzekerheden en afgezwakte duurzaamheidswetgeving, lijkt het een luxe om te investeren in duurzaam ondernemen. Maar de gevolgen van klimaatverandering, grondstoffenschaarste, protest rond mensenrechtenschendingen,... zijn realiteit en beïnvloeden internationale supply chains. Voor bedrijven met toekomstvisie is duurzaam aankopen geen luxe, maar een strategische keuze.



NIEUW

Doelgroep

Deze opleiding richt zich tot inkopers, buyers, sourcing specialisten die aandacht voor sociale en ecologische duurzaamheid willen integreren in het inkoopproces, omdat klanten hier steeds vaker om vragen, omdat het bedrijf onder de aankomende verplichtende Europese richtlijn rond due diligence zal vallen, of vooral omdat ze toekomstgericht willen ondernemen.

Praktisch



- 06/10/2026 & 13/10/2026 & 20/10/2026 - Gent
- 05/11/2026 & 19/11/2026 & 03/12/2026 - Antwerpen
- 02/03/2027 & 09/03/2027 & 16/03/2027 - Gent
- 04/05/2027 & 11/05/2027 & 18/05/2027 - Antwerpen
- 05/10/2027 & 12/10/2027 & 19/10/2027 - Gent
- 09/11/2027 & 16/11/2027 & 23/11/2027 - Antwerpen



BluePoint Antwerpen
Van der Valk Gent



2,5 dagen van 09:00u tot 16:30u
en van 09:00u tot 12:30u



Leden PSCM: € 1.275 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.475 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Dag 1 (volledige dag): Fundamenten van duurzaam aankopen & due diligence

- Het strategisch belang van duurzaam ondernemen & aankopen
- Opportuniteiten & uitdagingen
- Het wettelijk kader: European Green Deal, Clean Industrial Deal, CSRD, CSDDD, EUDR,...
- Duurzaamheidsrisico's in je supply chain identificeren: value chain mapping & risk analyse

Dag 2 (volledige dag): Concreet aan de slag

- Aan de slag met circulair aankopen
- Aan de slag met due diligence: mogelijke tools & maatregelen om te integreren in je inkoopproces – wat past bij jouw bedrijf
- Inspiratie via concrete voorbeelden en uitwisseling tussen deelnemers
- Een due diligence beleid en actieplan opstellen

Dag 3 (halve dag): Draagvlakcreatie & peer learning

- Tips & tricks om intern draagvlak te versterken voor duurzaam aankopen
- Pitch je beleid en actieplan bij je peers en keer naar huis met waardevolle feedback en uitwisseling



AI in Procurement: Basis

Generatieve AI is niet meer weg te denken uit de wereld van inkoop. Tools als ChatGPT, Microsoft Copilot en Google Gemini veranderen de manier waarop je werkt – sneller, slimmer en efficiënter. Maar hoe zet je deze technologie verantwoord en effectief in binnen jouw inkoopprocessen? Dat leer je in deze praktische basistraining van Qando. In één dag ontdek je hoe je als inkoopster of contractmanager concreet aan de slag kunt met AI. Geen tech-praat, maar direct toepasbare handvatten.



NIEUW

Doelgroep

Voor inkoopprofessionals en contractmanagers die op een praktische manier willen leren hoe Generatieve AI (zoals ChatGPT en Copilot) hen kan helpen slimmer, sneller en efficiënter te werken.

Deze training is geschikt voor iedereen die op beginnersniveau stappen wil zetten in AI-gedreven inkoopdigitalisering – van (senior) inkoopsters en sourcing managers tot contractmanagers, supplier managers en procurement analisten.

Praktisch



- 01/10/2026 - Gent
- 29/10/2026 - Antwerpen
- 11/02/2027 - Antwerpen
- 21/01/2027 - Gent
- 23/09/2027 - Antwerpen
- 30/09/2027 - Gent



BluePoint Antwerpen
Van der Valk Gent



1 dag van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 755 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 795 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Tijdens deze eendaagse training krijg je inzicht in wat Generatieve AI is en hoe je dit praktisch toepast binnen inkoop en contractmanagement. In de ochtend staan de basisprincipes centraal: AI, machine learning, taalmodellen en tools als ChatGPT, Copilot en NotebookLM. In de middag ga je concreet aan de slag met AI-toepassingen binnen het inkoopproces, oefen je met Prompt Engineering en werk je samen aan een praktijkopdracht.

Onderwerpen die aan bod komen:

- Wat is Generatieve AI en hoe werkt het?
- Tools: ChatGPT, Copilot, NotebookLM
- AI in praktijk: Sourcing, Contract- en Leveranciersmanagement
- Basis Prompt Engineering
- Privacy, cybersecurity en risico's

Na deze training:

- Weet je hoe je AI slim inzet in je werk
- Kun je betere prompts schrijven
- Pas je AI toe in sourcing, contract- en leveranciersmanagement
- Herken je risico's rond privacy en data
- Ontvang je het eBook "15 AI Use Cases & Prompts voor Inkoop"

Schrijf je in voor de basis & advanced course en ontvang 5% extra korting op je deelname!



AI in Procurement: Advanced

Ben je al bekend met de basis van Generatieve AI en wil je een volgende stap zetten? In deze gevorderde training leer je hoe je als inkoopprofessional of contractmanager AI-tools zoals ChatGPT en Copilot nog slimmer en effectiever inzet voor complexere taken.

Van geavanceerde Prompt Engineering tot het bouwen van custom GPT's – je ontdekt hoe je AI gebruikt om je werkproces verder te versnellen, te automatiseren en te verbeteren.



NIEUW

Doelgroep

Voor inkoopprofessionals, contractmanagers en procurement specialisten die al ervaring hebben met Generatieve AI en zich verder willen verdiepen in het toepassen van Prompt Engineering en AI-tools binnen hun inkoop- en contractmanagementwerkzaamheden.

Praktisch



- 26/11/2026 - Gent
- 10/12/2026 - Antwerpen
- 18/02/2027 - Gent
- 03/06/2027 - Antwerpen
- 11/11/2027 - Gent
- 18/11/2027 - Antwerpen



BluePoint Antwerpen
Van der Valk Gent



1 dag van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 755 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 795 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Voorkennis vereist: Basiskennis Generatieve AI en Prompt Engineering vereist (bijv. via de basistraining of vergelijkbare ervaring)

Programma

Tijdens deze gevorderde training duik je dieper in de wereld van Prompt Engineering en geavanceerde AI-tools zoals Copilot, ChatGPT en AI Agents.

Je leert hoe je krachtige prompts formuleert, AI gebruikt voor data-analyse en rapportage, en zelfs custom GPT's bouwt voor specifieke inkoopcases. Theorie en praktijk wisselen elkaar af, met veel ruimte voor oefening en uitwisseling.

Onderwerpen die aan bod komen:

- Geavanceerde Prompt Engineering technieken
- Redeneermodellen & AI Agents in actie
- AI als vervanging voor Excel/PowerBI?
- Onderzoeksrapporten genereren met AI
- Custom GPT's bouwen voor inkoopcases
- Grenzen en valkuilen van Gen. AI

Na deze training:

- Schrijf je effectieve prompts voor complexe inkooptaken
- Begrijp je hoe reasoning & research modellen werken
- Zet je AI slim in voor analyse, creatie en automatisering
- Bouw je custom GPT's voor jouw inkooppraktijk
- Ontvang je het eBook "25 Prompts voor Gevorderden + Cheatsheet ChatGPT voor Inkoop"

Schrijf je in voor de basis & advanced course en ontvang 5% extra korting op je deelname!



Mastering Sales & Operations Planning: De basis leggen voor een state-of-the-art S&OP

Je bent verantwoordelijk voor Sales & Operations Planning of Integrated Business Planning en je vindt dat het proces beter kan maar je weet niet hoe? Of het enthousiasme voor S&OP is verdwenen binnen je bedrijf? Of misschien wil je een S&OP opstarten? Dan geeft deze opleiding de bouwstenen die je nodig hebt om aan de slag te gaan.



NIEUW

Doelgroep

Deze opleiding richt zich tot medewerkers die verantwoordelijk zijn voor (een deel van) het S&OP proces en die de best practices rond S&OP onder de knie willen krijgen. Demand of supply planners, S&OP Planners, Supply Chain managers, of mensen die een S&OP willen opstarten kunnen hier terecht! Ook voor medewerkers uit Finance die betrokken worden in S&OP is deze opleiding waardevol.

Praktisch



- 08/10/2026 & 15/10/2026 - Antwerpen
- 01/12/2026 & 07/12/2026 - Gent
- 15/03/2027 & 22/03/2027 - Antwerpen
- 03/06/2027 & 10/06/2027 - Gent
- 07/10/2027 & 14/10/2027 - Antwerpen
- 02/12/2027 & 06/12/2027 - Gent



BluePoint Antwerpen
Van der Valk Gent



2 Dagen telkens van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 1.025 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.225 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Inleiding tot S&OP

- De basis van S&OP hands-on ontdekken via een S&OP Game
- Wat is S&OP?
- Hoe kan S&OP jouw bedrijf helpen?
- Waarom wel of geen S&OP implementeren?

Demand planning

- Wat is Demand planning?
- Hoe doe je Demand planning? Welke technieken gebruik je wanneer?
- Hoe houd je rekening met product life cycle?
- Welke tools heb je nodig?
- Concreet voorbeeld

Supply planning

- Supply planning: hoe ga je om met eigen capaciteiten en beperkingen bij leveranciers?
- Planning op korte termijn versus planning op lange termijn
- Welke tools heb je nodig?
- Concreet voorbeeld

Integrated business review & Executive review

- Wat zijn Integrated business review & executive review
- De rol van Finance in Integrated business review
- Hoe kom je tot efficiënte managementbeslissingen
- Case study

Leerdoelen

- Een volledig overzicht hebben van Sales & Operations Planning en zijn belangrijkste componenten
- De stappen in Sales & Operations Planning kennen en kunnen toepassen op het eigen bedrijf
- De relatie begrijpen tussen S&OP en de andere planningsprocessen
- Begrijpen welke tools er nodig zijn in welke situatie



Supply Chain Bootcamp:

Snel een solide basis in Supply Chain Management

Je bent nieuw in Supply Chain? Of je werkt al enige tijd in een Supply Chain functie maar je merkt dat je de theoretische basis mist? Dan is deze opleiding voor jou. In drie dagen leer je de fundamentele processen en technieken die je in staat zullen stellen om je job in supply chain volledig te beheersen.



NIEUW

Doelgroep

Deze opleiding richt zich tot medewerkers die starten in een Supply Chain functie of die al enkele jaren praktische ervaring hebben in Supply Chain en hun basis in Supply Chain willen versterken. Demand of supply planners, planning team leads, Supply Chain managers, logistieke managers kunnen hier terecht!

Praktisch



- 21/09/2026 & 28/09/2026 & 05/10/2026 - Antwerpen
- 09/11/2026 & 16/11/2026 & 23/11/2026 - Gent
- 22/02/2027 & 01/03/2027 & 08/03/2027 - Antwerpen
- 19/04/2027 & 26/04/2027 & 10/05/2027 - Gent
- 20/09/2027 & 27/09/2027 & 04/10/2027 - Antwerpen
- 08/11/2027 & 15/11/2027 & 22/11/2027 - Gent



BluePoint Antwerpen
Van der Valk Gent



3 dagen van 09.00u tot 17.00u
Onthaal vanaf 08.30u



Leden PSCM: € 1.375 (excl. 21% BTW)
Niet-leden: € 1.575 (excl. 21% BTW)
Prijzen inclusief: documentatie en lunch.

10% Korting vanaf de 2e deelnemer uit hetzelfde bedrijf.

Programma

Wat is Supply Chain Management?

- Supply Chain Management van 1982 tot ...
- SCOR, een standaard kader voor Supply Chain processen
- Supply Chain in een bedrijf: link met Finance, Sales, Operations, Purchasing, ...
- Supply Chain Game: een Supply Chain van binnenuit beleven
- Concepten van Supply Chain Design: ontkoppelpunt, buffers, netwerkdesign
- Toegevoegde waarde van Supply Chain Management: voorbeelden

Planning

- Belangrijkste planningsprocessen: S&OP/IBP, Demand planning, Supply planning, Inventory planning...
- Scenario planning
- Planning en Finance
- Planningssystemen
- Belangrijkste performantie-indicatoren in planning en hoe ze te verbeteren

Logistiek

- Logistieke processen: Warehousing, Transport & Reverse
- Van 1- naar 5PL
- Insourcing of outsourcing?
- Belangrijkste performantie-indicatoren in logistiek en hoe ze te verbeteren

Trends in Supply Chain Management

- Kostenreductie en optimalisatie
- Lean en Six Sigma in Supply Chain, Value Stream Mapping, KANBAN, Kaizen, ...
- Push versus pull
- Resilience, VUCA, voorbeelden van Supply Chain in een nieuwe wereld
- Klantentevredenheid

Leerdoelen

- Een volledig overzicht hebben van Supply Chain en zijn belangrijkste componenten
- De belangrijkste technieken van Supply Chain Management kennen en kunnen toepassen
- De relatie begrijpen tussen Supply Chain en de andere functies binnen het bedrijf
- De eigen manier van werken vergelijken met de standaardpraktijk en verbeteringen kunnen identificeren
- Recente trends in Supply Chain Management begrijpen en inzien hoe ze invloed hebben op de eigen manier van werken.



IN-HOUSE TRAINING

Praktijkgerichte opleidingen voor inkoopprofessionals op elk niveau.

- **Inkoop Bootcamp: De basisprincipes van inkoop**
- **Cyclus professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen**
 - **De Sourcing lifecycle: Het tactisch inkoopproces van A tot Z (PI-1: M1)**
 - **Workshop: Tactisch onderhandelen (PI-1: M2)**
 - **Juridische aspecten van het inkoopcontract (PI-1: M3)**
- **Cyclus professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen**
 - **Strategisch Category Management (PI-2: M1)**
 - **Supplier Relationship Management (PI-2: M2)**
 - **Prijs, kost & cash management (PI-2: M3)**
 - **Strategisch intern & extern onderhandelen (PI-2: M4)**
- **Inkoopmanagement – strategie en organisatie (3 modules)**
- **Duurzaam aankopen & due diligence**
- **Mastering Sales & Operations Planning**
- **Supply Chain Bootcamp**
- **AI in Procurement: Basis** *NIEUW!*
- **AI in Procurement: Advanced** *NIEUW!*
- **Aankopen van diensten**
- **Inkopen volgens de wet op overheidsopdrachten**
- **Data-analyse voor procurement excellence: In-depth training**
- **Inkopen van transport**

Wil je jouw team samen laten groeien in een opleiding die volledig afgestemd is op jullie context en uitdagingen? Onze in-house trainingen worden op maat aangeboden, op locatie of online, en houden rekening met jullie sector, werkprocessen en leerdoelen. Zo sluit de inhoud naadloos aan bij de concrete uitdagingen binnen jullie organisatie en de resultaten waar jullie naartoe werken. Uniek is dat we desgewenst interne examens voorzien, zodat jullie meteen zicht krijgen op de impact van de training. Deze opleidingen zijn beschikbaar in het Nederlands, Frans of Engels.



Aankopen van diensten

Tijdens deze opleiding leer je hoe je diensten en indirecte aankopen strategisch aanpakt, optimaliseert en afstemt met interne stakeholders – met praktijkcases en direct toepasbare inzichten.

Doelgroep:

Deze opleiding richt zich tot inkopers die (ook) verantwoordelijk zijn voor indirecte uitgaven en aankopen van diensten.

1 dag van 09.00u tot 16.30u

 [Contacteer ons voor meer info.](#)



Inkopen volgens de wet op overheidsopdrachten

Leer hoe je tactische en commerciële inkoopprincipes toepast binnen het wettelijke kader van de wet op overheidsopdrachten – met focus op procedures, risico's en onderhandelingsmogelijkheden.

Doelgroep:

Voor inkoopprofessionals actief in of met ambitie voor de publieke sector – van overheden en scholen tot ziekenhuizen en andere publieke instellingen. Ook geschikt voor wie zich wil voorbereiden op een overheidsfunctie in inkoop.

1 dag van 09.00u tot 16.30u

 [Contacteer ons voor meer info.](#)



Opleidingscyclus inkoopmanagement

Populair
in
coaching-
traject

In deze opleiding leer je hoe je een strategische inkoopvisie ontwikkelt en vertaalt naar een sterke inkooporganisatie, in lijn met de bedrijfsstrategie en interne behoeften. Je werkt daarbij concreet rond strategie, processen en talentontwikkeling.

Doelgroep:

Voor inkoopprofessionals die actief zijn of willen doorgroeiën naar managementniveau – zoals inkoopmanagers, category managers, strategic buyers en sourcing managers die op een gestructureerde manier een inkoopstrategie en organisatie willen uitbouwen.

3 modules van elk 2 dagen. 6 dagen in totaal.

 [Contacteer ons voor meer info.](#)



Data-analyse voor procurement excellence: In-depth training

In deze opleiding leer je hoe je relevante inkoopdata selecteert, analyseert en vertaalt naar onderbouwde inkoopbeslissingen en een sterke inkoopstrategie. Je ontdekt hoe Procurement Analytics jouw inkooporganisatie slimmer en datagedreven laat werken.

Doelgroep:

Voor category managers, procurement managers en procurement excellence managers die meer inzicht willen krijgen in data-analyse, rapportering en datagedreven werken binnen inkoop.

1 dag van 09.00u tot 16.30u

 [Contacteer ons voor meer info.](#)



Inkopen van transport

Populair
in
coaching-
traject

In deze opleiding leer je hoe je een doordachte transportstrategie uitwerkt, kostenstructuren analyseert en slim onderhandelt met transportleveranciers.

Doelgroep:

Voor inkopers van transport, transportmanagers en inkoopmanagers van verladende bedrijven en logistieke dienstverleners die transport slim willen inkopen, aansturen en optimaliseren.

1 dag van 09.00u tot 16.30u

 [Contacteer ons voor meer info.](#)



IN-HOUSE ACADEMY

Een procurement academy op maat van jouw organisatie, uitdagingen, processen.

- **Inkoop Bootcamp: De basisprincipes van inkoop**
- **Cyclus professioneel inkoper PI-1: Tactisch inkopen**
 - **De Sourcing lifecycle: Het tactisch inkoopproces van A tot Z (PI-1: M1)**
 - **Workshop: Tactisch onderhandelen (PI-1: M2)**
 - **Juridische aspecten van het inkoopcontract (PI-1: M3)**
- **Cyclus professioneel inkoper PI-2: Strategisch inkopen**
 - **Strategisch Category Management (PI-2: M1)**
 - **Supplier Relationship Management (PI-2: M2)**
 - **Prijs, kost & cash management (PI-2: M3)**
 - **Strategisch intern & extern onderhandelen (PI-2: M4)**
- **Inkoopmanagement – strategie en organisatie (3 modules)**
- **Duurzaam aankopen & due diligence**
- **Mastering Sales & Operations Planning**
- **Supply Chain Bootcamp**
- **AI in Procurement: Basis** *NIEUW!*
- **AI in Procurement: Advanced** *NIEUW!*
- **Aankopen van diensten**
- **Inkopen volgens de wet op overheidsopdrachten**
- **Data-analyse voor procurement excellence: In-depth training**
- **Inkopen van transport**

Wil je als organisatie structureel investeren in de ontwikkeling van je professionals binnen inkoop en supply chain? Met de IN-HOUSE Academy bouwen we samen een leertraject op maat, afgestemd op jullie strategie, werking en ambities. Het aanbod bestaat uit opleidingen die inhoudelijk gecombineerd kunnen worden en aangevuld met individuele coaching. Uniek aan onze aanpak is dat we ook interne examens kunnen voorzien, zodat jullie meteen zicht hebben op de leerresultaten en impact. Zo groeit niet alleen de kennis, maar ook de samenwerking en maturiteit van het team. Deze academies zijn beschikbaar in het Nederlands, Frans of Engels.

Coaching

Soms volstaat een opleiding niet om met vertrouwen aan de slag te gaan in een complexe werkomgeving. Of loop je tegen heel specifieke uitdagingen aan waarvoor er geen kant-en-klare oplossing bestaat. In zulke situaties kan coaching het verschil maken: **doelgericht, discreet en volledig afgestemd op jouw professionele context.**



Onze coachingtrajecten zijn er voor inkoop- en supply chain professionals die willen groeien in hun rol, keuzes willen afdelen of nood hebben aan een klankbord. Een coach helpt om de status quo in vraag te stellen, scherpe analyses te maken en concrete stappen te zetten – **altijd vertrekkend vanuit de realiteit van de deelnemer(s) en de noden van de organisatie.**




Coaching kan **individueel of in groep** worden aangeboden. Denk aan een één-op-ééntraject voor iemand in een nieuwe functie, of net aan een team dat begeleiding nodig heeft bij de opstart van een nieuw project of in een verandertraject. Coaching kan ook perfect als aanvulling op een opleidingstraject ingezet worden, maar evengoed als losstaande ondersteuning.

Coaching is flexibel en wordt afgestemd op de context: individueel of in groep, op locatie of online, in het Nederlands, Frans of Engels. **Samen bepalen we de doelstellingen, de aanpak en het ritme van het traject** – op een manier die past bij jullie organisatie.

Onze coaches zijn professionals met jarenlange ervaring in inkoop, supply chain en leiderschap. Ze spreken de taal van het vak en begrijpen de complexiteit van de omgeving waarin jij of je team werkt. Geen algemene modellen of oppervlakkige tips, maar begeleiding die vertrekt vanuit de praktijk en zich richt op wat écht werkt.

**Contacteer ons voor jouw coachingstraject:
info@supplychainmasters.be
03/286 80 90**

Onze partners

connectingexpertise 

 **InQuest**
Inkoop & Supply Chain

 **PROGRESSIO**
DELIVERING VALUE THROUGH PEOPLE
A FourCentric Company

 **DC**
Wise


möbius
business consulting. profoundly different.

slimstock 

Deloitte.

 **SPOT BUY CENTER**

 **Europal**
PACKAGING

 **MOORE**

Unite 

FORUM 
ADVOCATEN

onventis

 **UPCHAINED**
STREAMLINE. SCALE. SUSTAIN.

HAYS
Working for
your tomorrow

 **Port of
Antwerp
Bruges**

 **ZYCUS**

Algemene voorwaarden PSCM Opleidingen, activiteiten, lidmaatschap & events

1. Ter bevestiging van de inschrijving/ aanvraag ontvangt de deelnemer/cursist/ aanvrager een factuur.
2. Correcte facturatiegegevens moeten duidelijk vermeld worden bij het invullen van het inschrijvings-/ aanvraagformulier.
3. Als er op de factuur moet verwezen worden naar een bestelbon/PO-nummer dan moet dit duidelijk vermeld worden bij inschrijving.
4. Als er correcties dienen te gebeuren op gemaakte facturen, wegens foute gegevens in de bestelbon/PO of bij inschrijving dan wordt er een administratieve kost aangerekend van 35 euro per nieuwe factuur of credit nota. De vervaldatum van de eerst opgemaakte factuur blijft geldig voor de uitvoering van de betaling en de toepassing van artikel 13 van deze voorwaarden.
5. Kortingen voor meerdere deelnemers per bedrijf zijn enkel van toepassing op inschrijvingen voor dezelfde opleiding/ activiteit/ event op dezelfde datum in 1 opleidingsjaar, tenzij anders overeengekomen en vastgelegd in een schriftelijke overeenkomst.
6. Kortingen worden toegekend op de deelnameprijs exclusief BTW.
7. De facturen van PSCM zijn te betalen op 30 dagen na factuurdatum.
8. De betaling van de factuur kan gebeuren: voor opleidingen, activiteiten & events & lidmaatschappen via Procurement & Supply Chain Masters VZW – BE0421.783.813 - Filip Williotstraat 9 – 2600 Berchem en kan enkel via overschrijving betaald worden.
9. Wie verhinderd is kan zich kosteloos laten vervangen door een collega voor opleidingen, activiteiten & events.
10. U kunt schriftelijk annuleren tot uiterlijk 2 weken voor de opleiding/module of activiteit, mits betaling van 95 euro administratiekosten.
Voor events kan dit bedrag hoger of lager liggen afhankelijk van de kostprijs van PSCM. Bij latere annuleringen wordt de volledige deelnameprijs in rekening gebracht. (Bij modulaire opleidingen wordt enkel de volledige deelnameprijs van de eerstvolgende module aangerekend).
11. Bij annuleren door een COVID-19 besmetting of hoog risico contact vanaf 2 weken voor aanvang van de opleiding/module of activiteit zullen wij uw deelname verplaatsen naar de eerstvolgende zelfde opleiding/ module of activiteit mits aanrekening van de catering kost mocht die niet meer te annuleren zijn. Bij een event zal de volledige deelnameprijs aangerekend worden indien de deelnemer zich niet kan laten vervangen door een collega.

In onderling overleg zal altijd naar de beste oplossing gekeken worden.
12. De facturen van PSCM worden door de klant als definitief aangenomen, als zij niet binnen de 8 dagen na ontvangst via gemotiveerd aangetekend schrijven worden betwist.
13. In geval van niet-betaling binnen de 30 dagen na vervaldag zal van rechtswege, en zonder voorafgaande ingebrekestelling, een interest verschuldigd zijn van 10% op jaarbasis. Bovendien zal bij niet betaling binnen de 45 dagen na vervaldag een forfaitaire schadevergoeding worden aangerekend, na schriftelijke ingebrekestelling, ten bedrage van 15% op de verschuldigde bedragen, met een minimum van 150 euro.
14. Een lidmaatschap bij PSCM wordt automatisch verlengd. Bij een verlenging wordt het lidmaatschap bedrag van het voorbije jaar (rekening houdend met mogelijke meerprijs door wijzigingen in prijs lidmaatschap/ grootte van de onderneming die lid is) opnieuw in rekening gebracht voor het nieuwe jaar. Uiterste datum van verzet tegen automatische verlenging is 1 maand voor de vernieuwing van het lidmaatschap (factuurdatum + 1jaar van vorige lidmaatschap factuur) via mail op info@supplychainmasters.be .
15. Op de overeenkomst tussen PSCM en de klant is het Belgisch recht van toepassing. Enkel de Rechtbanken van Antwerpen zijn bevoegd voor geschillen die voortvloeien uit het niet nakomen van deze overeenkomst.
16. De contactgegevens van iedereen die inschrijft voor een opleiding, activiteit, event, lidmaatschap worden opgeslagen in onze CRM databank. Deze gegevens worden gebruikt voor het versturen van informatie over de activiteiten en opleidingen van PSCM.
De gegevens worden niet ter beschikking gesteld van derden tenzij nodig voor het vlot verloop van een deelname aan een bepaalde opleiding/ activiteit/ event. Meer informatie over hoe PSCM met uw gegevens omgaat is terug te vinden in onze privacy policy te verkrijgen via info@supplychainmasters.be of op onze website te consulteren.



Lidmaatschap

Maak deel uit van de grootste procurement & supply chain community van het land en haal zo het beste uit jezelf én je organisatie.

EVENTS

LEDENACTIVITEITEN

OPLEIDINGEN

**INDIVIDUELE
COACHING**

**ONLINE
MEMBERZONE**

WIKI

Alle informatie over het PSCM-lidmaatschap vind je op pscm.be



Procurement & Supply Chain Masters

Filip Williotstraat 9
2600 Antwerpen-Berchem

info@pscm.be
+32 3 286 80 90
pscm.be



Volg ons op LinkedIn 