

POST HBO
INKOOP

AANBESTEDEN



Post-hbo Inkoop & Aanbesteden

Inhoud modules

Een initiatief van:



conducto
inkoopprofessionals

Inhoud modules



1: Inkoop in vogelvlucht

In zevenmijlslarzen loopt u door alle onderdelen van de inkoopfunctie. U krijgt inzicht in het doel en de voordelen van professionele inkoop. Ook de praktische kanten van het inkoopproces komen aan bod.

2: Inkoopmanagement binnen de overheid

Inkoop binnen de overheid is een vak apart. In deze module maakt u kennis met de achtergronden van het inkoopbeleid. Ook leert u dit beleid zelf te ontwikkelen, binnen de organisatie uit te rollen en te waarborgen.

3: Inrichten inkoopfunctie

Hoe kun je de inkoopfunctie nu zo inrichten dat je het maximale eruit haalt? Het antwoord op deze vraag staat tijdens deze module centraal.

Via praktische tools, zoals organisatievormen, inkoopprocedures en -methoden, e-procurementoplossingen en inkoopcontrol, komt u tot een antwoord.

4: Prestatiemeting binnen inkoop

Een inkoopanalyse is onmisbaar om inzicht te krijgen in de prestaties. Middels de Kraljic-Matrix krijgt u inzicht in het inkoopportfolio van uw organisatie. Na deze les kunt u zelfstandig een kwantitatieve en kwalitatieve analyse uitvoeren.

5: Opstellen & uitvoeren inkoopactieplan

In deze module maakt u kennis met het doel en de inhoud van een inkoopactieplan. In les 5 stelt u zelf een fictief plan op. Uiteraard leert u ook hoe dit uitgevoerd moet worden.

Inhoud modules

6: Introductie Europese aanbesteding

U maakt in vogelvlucht kennis met de achtergrond en betekenis van Europese aanbesteding. Ook krijgt u inzicht in het wettelijk kader en de voor- en nadelen van deze aanbesteding.

In deze module wordt verder bekeken wat deze Europese verplichting voor u betekent. Zo komen de fasen van aanbesteden aan bod. Per fase leert u de risico's kennen en deze te beheersen.

De drempelverdragen, het splitsingsverbod en de nieuwe aanbestedingswet worden eveneens behandeld.

7: Aanbestedingsprocedures

In les 7 leert u een keuze te maken uit de zes Europese aanbestedingsprocedures. Vervolgens leert u deze toe te passen in de praktijk.

Ook gaat u aan de slag met de aanbesteding van raamovereenkomsten, 2b-diensten, concessieovereenkomsten voor diensten en aanbestedingen onder de drempel.

8: Voorfase Europese aanbesteding

Aan de hand van een case ontdekt u wat onmisbaar is in de voorfase van een Europese aanbesteding. Denk hierbij aan de formatie van een projectteam, de vaststelling van de opdracht, de koppeling met uw aanbestedingsbeleid en de rol van de inkoper.

Ook is het relevant om in deze voorfase na te denken over integriteit en belangenverstrengeling.

Inhoud modules



9: Specificeren opdracht

Deze module reikt u handvatten aan om de aanbestedingsopdracht te specificeren. U krijgt inzicht in de verschillende methoden van specificeren.

In een case leert u hoe u om kunt gaan met de verantwoordelijkheden, de structuur, het programma van eisen en de marktconsultatie.

10: Selectiefase

Hoe kom je tot een goede selectie van leveranciers? In module 10 krijgt u antwoord op deze vraag. Na de les doorgrondt u het doel van deze fase in de Europese aanbesteding.

U krijgt informatie aangereikt over uitsluitinggronden, selectiecriteria en minimumeisen. Verder leert u de leveranciers te beoordelen – daarbij rekening houdend met bijzondere situaties en duurzaamheidcriteria.

11: Gunningfase

In deze module leert u hoe u de gunning van een opdracht aanpakt. U krijgt grip op de gunningcriteria, beoordelingsmethodieken, randvoorwaarden, aanbestedingsdocumentatie en gunningbeslissing. U wordt bewust van de ethiek van een offerte aanvraag.

12: Jurisprudentie en Aanbesteden van werken

Deze module bestaat uit twee onderdelen: Relevantie jurisprudentie aanbestedingsrecht en het onderdeel Aanbesteden van werken. In dit laatste onderdeel wordt het specifieke karakter van aanbesteden van werken uitgediept. U krijgt inzicht in regelgeving en de kenmerken van de markt. Vervolgens worden deze vertaald naar uw praktijk.

Inhoud modules

13: Uitvoering van opdracht

Wat te doen als de afspraken met de leverancier niet vlekkeloos verlopen? In module 13 maakt u kennis met raamovereenkomsten en bezwaarprocedures.

Ook leert u om te gaan met wanprestaties, wijzigingen in de opdracht en veranderingen bij de leverancier. Contractmanagement mag in deze module niet ontbreken.

14: Gastcolleges en uitreiking certificaat

Via gastcolleges verdiept u zich verder in een aantal actuele onderwerpen van het vakgebied inkoop & aanbesteden. Ook ontvangt u uw post-hbo certificaat.