

Contract management

1-daagse Workshop



Na 1 dag méér resultaten
halen uit uw contracten



Concrete resultaten worden pas geboekt nadat een contract is getekend en vervolgens wordt gebruikt. De weg er naar toe, via specificeren, selecteren en contracteren, heeft alleen maar geld gekost en nog niets concreets opgeleverd. Wel worden er in die stappen allerlei “kansen” op inkoopresultaat gecreëerd. Maar als er vervolgens niets mee wordt gedaan, verdampen alle resultaten. Kans verkeken....

Daarnaast is “contractmanagement” een containerbegrip; u kunt het met een collega hebben over contractmanagement, waarbij u doelt op het managen van de prestaties van één bepaald contract, terwijl uw collega denkt in termen van alle uitgaven in relatie tot het hebben van contractuele afspraken voor die uitgaven (contractdekking). Voordat wij het onderwerp “contractmanagement” doelgericht kunnen bespreken, moeten we dus een duidelijk beeld hebben van de verschillende ladingen die door deze vlag worden gedekt. In deze workshop komen alle inhoudelijke varianten van het begrip “contractmanagement” aan bod.

Voor wie bestemd?

Deze workshop is gericht op een ieder die vanuit zijn of haar functie meer inzicht wil hebben in contractmanagement (in de ruimste zin) en die door het succesvol managen van wederzijdse afspraken het inkoopresultaat verder wil verbeteren. Inkoopers, inkoopmanagers, projectmanagers en andere belanghebbenden bij de concrete resultaten van contracten zoals contracteigenaren en budgethouders.

Wat willen we bereiken?

Deze workshop zet u in een dag aan het denken over de manier waarop u in uw eigen organisatie anders met contractmanagement kunt omgaan om uw inkoopresultaten verder te verbeteren. En het geeft u de handvatten om dat ook daadwerkelijk te gaan doen.

Na afloop van de workshop bent u in staat om:

- a. te bepalen of u de “juiste” contracten heeft (contractdekking)
- b. contractbeheer op te zetten zodat u inzichtelijk kunt maken welke contracten actief zijn;
- c. op basis van contractbeheer kansen te identificeren; zowel in relatie tot de verschillende contracten en het contractgebruik als in relatie tot de betrokken belanghebbenden (accountmanagement);
- d. een aanpak te hanteren die de onderlinge afhankelijkheid tussen contracten in relatie tot het eindresultaat inzichtelijk maakt;
- e. de zin en onzin van algemene voorwaarden en juridische contractcomponenten te beoordelen;
- f. contracten op te stellen die ook echt te managen zijn (resultaatgericht) op basis van een duidelijke structuur en wederzijdse prestaties;
- e. middels een goede voorbereiding (specificatie en selectie) te komen tot contracten waarin wederzijdse afspraken de basis vormen voor echte resultaten in de praktijk.

Hoe gaan we dat bereiken?

De trainer doorloopt met u een interactieve presentatie, afgewisseld met discussies en opdrachten, waarbij de volgende onderwerpen aan bod komen:

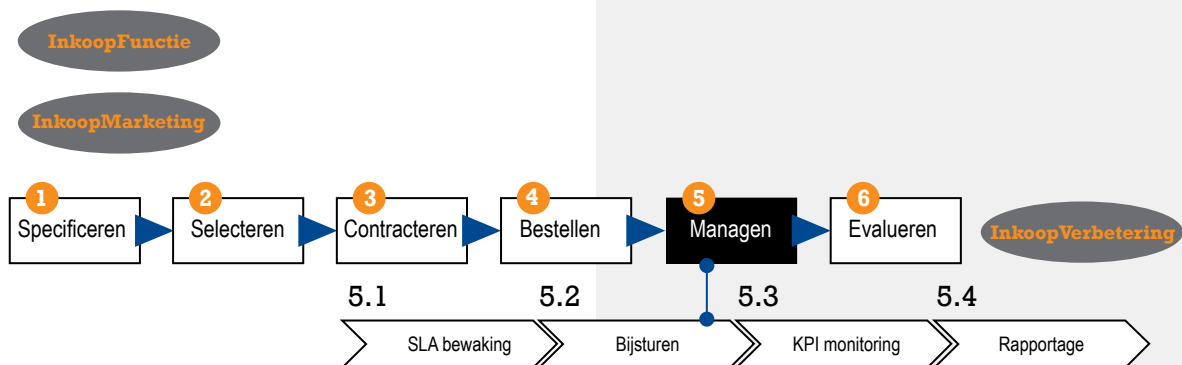
- Contractmanagement

- Alle leveranciers (contractdekking)
- Hele contracten base (contractbeheer, contractgebruik, contractcompliance)
- Contractportfolio per contracteigenaar (accountmanagement)
- Gekoppelde contracten in relatie tot het eindproduct
- Individuele contracten

- Contracten

- Wat is een contract
- Juridische component (o.a. algemene inkoopvoorwaarden)
- Prestatiecomponent (Service Level Agreement; SLA)
 - Verbeteren
 - Wijzigen
 - Beëindigen

- Contractmanagement in relatie tot het gehele inkoopproces



Materialen

Voor onze workshops en trainingen werken wij bij voorkeur “paperless” met Apple iPads. De deelnemer ontvangt u bij aanvang van de training een iPad met daarop alle trainingsmaterialen; presentaties, handouts en opdrachten. De hulpmiddelen (zoals checklists) worden in een bewerkbaar format aangeboden (Word/Excel), waardoor de deelnemers de hulpmiddelen de volgende dag direct in hun eigen omgeving kunnen toepassen.

Daarnaast krijgen alle deelnemers gedurende 1 jaar na afloop van de workshop toegang tot onze internet database met actuele hulpmiddelen en standaarden. Deze database is vanaf de iPad te benaderen.



Voor deelnemers die kiezen voor de variant van de workshop zonder iPad, leveren wij een map met kleurendrukwerk. De bij de workshop behorende hulpmiddelen worden tevens in digitaal bewerkbaar format aangeleverd.

Prijs, data en lokatie

Voor de actuele prijs van deze workshop verwijzen wij u naar de informatie op de website www.peoplegroup.nl. Tevens kunt u daar de training- en workshopagenda bekijken. Tenzij specifiek anders aangegeven, worden al onze trainingen en workshops in onze trainingslokatie te Hilversum gehouden.

Naast de kale workshop, kunt u ook gebruik maken van het zogenaamde **PeopleGroup ValuePack**. Dit bestaat o.a. uit een workshop naar keuze, en een jaar lang toegang tot de complete database met standaarden, hulpmiddelen en templates. Dus niet uitsluitend voor het desbetreffende workshop onderwerp, maar voor alle inkoopgebieden; InkoopFunctie (o.a. beleid, functieprofielen), InkoopProces (alle stapjes van specificeren t/m evalueren), InkoopMarketing (o.a. inkoopmarketingplan) en InkoopVerbetering (o.a. inkoopprojectplan, inkoopscan etc.). Ook hier bestaat de mogelijkheid om met of zonder iPad te kiezen. Afhankelijk van de duur van de ValuePack (12, 24 of 36 maanden) nemen wij de kosten van de iPad geheel of gedeeltelijk voor onze rekening.

Indien u gebruik wilt maken van het ValuePack in combinatie met een specifieke workshop, registreert en activeert u eerst uw ValuePack en meldt u zich vervolgens aan voor de door u geselecteerde workshop. Het nummer van uw ValuePack vermeldt u dan op uw inschrijfformulier.

Garantie.

Voor al onze trainingen en workshops geldt een unieke garantie: **niet goed, geld terug**. Wanneer u vindt dat de training niet voldoet aan uw verwachtingen, om wat voor reden dan ook, dan kunt u dit aan het eind van de training aangeven en ontvangt u het volledige bedrag terug.

PeopleGroup® BV

Kantoor Hilversum

Borneolaan 2

1217 HA Hilversum

t: 035 – 647.29.61

e: info@peoplegroup.nl



Kantoor Nijmegen

Oranjesingel 26

6511 NV Nijmegen

t: 024 - 360.60.12

uw **inkoopambities** realiseren

vier

1-daagse Workshop: Contractmanagement