



# Opleiding

## Contract Management

(LCM) Tactisch

*Zorgen dat jouw collega's blijven krijgen wat ze nodig hebben om succesvol te zijn. Dat is wat ons betreft de primaire taak van contractmanagement. Het kan zijn dat je die prestaties al eerder hebt afgesproken, maar het kunnen ook totaal andere prestaties zijn dan dat je bij de start van het contract had bedacht.*

Daarnaast is het de vraag of de feitelijk gemeten prestaties bepalend zijn voor het succes van een contract, of dat de mening van jouw collega's over die prestaties centraal staat? Welke rol denk je dat de tevredenheid van collega's speelt bij het wel of niet gebruiken van afgesloten contracten?

### Vakgebied.

In zes dagen (één dag per week plus een terugkom middag) behandelt deze opleiding de diverse aspecten en randvoorwaarden voor succesvol contractmanagement.

In hoog tempo ontwikkelt contractmanagement zich van activiteit tot compleet vakgebied. Dat is niet verwonderlijk, want het is een logische volgende stap in de **professionalisering** van de inkoopfunctie en verbreding van de aandacht van de inkoopafdeling binnen organisaties.

De eerdere professionaliseringsstappen waren vooral gericht op het eerder betrekken van de inkoper bij het inkoopproces, en het zich ontworstelen aan het administratieve bestelproces. Binnen het 'initiële' deel van het proces kan de inkoper zowel in de specificatiefase als bij de selectie een basis helpen leggen voor de mogelijke resultaten. Maar het gaat hier nog steeds over 'mogelijke' resultaten. Goede voornemens dus. Want als de praktijk anders uitpakt dan de theorie, kunnen die 'resultaten' snel verdampen.

Dit verschil tussen theorie en praktijk noodzaakt organisaties om meer aandacht te schenken aan het managen van de feitelijke prestaties in de dagelijkse praktijk. Uiteindelijk leidt dit vaak tot een andere invulling van de eerste fasen in het inkoopproces.

Hiermee staat contractmanagement dichterbij de dagelijkse praktijk.

Je helpt de belanghebbenden in de lijn die nu eenmaal de door de leveranciers te leveren prestaties nodig hebben om hun eigen prestatie te leveren en uiteindelijk de klanten tevreden te stellen en invulling te geven aan het bestaansrecht van de organisatie.

### Tevredenheid.

Bedrijven doen geen zaken met bedrijven; mensen doen zaken met mensen. En mensen zijn voorspelbaar irrationeel, primair emotioneel gedreven en (gelukkig) enorm beïnvloedbaar.

**Gedragspsychologie** vormt dan ook de wetenschappelijke basis voor onze visie op inkoop, contractmanagement en onze aanpak.

Tevredenheid over leveranciersprestaties vormt een belangrijke randvoorwaarde voor contractgebruik. Die is gerelateerd aan enerzijds verwachtingen en anderzijds referentiekader.

Beiden veranderen voortdurend.

Het managen van tevredenheid, is als schieten op een bewegend doel.

### Flexibiliteit.

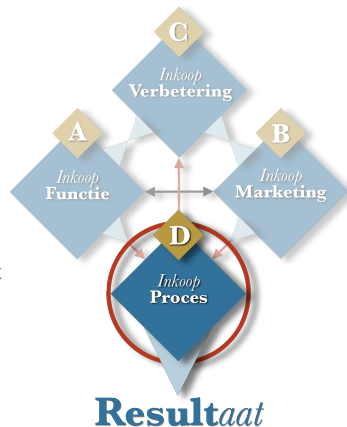
Nieuwe ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op. Dit betekent dat bij een contractduur van enkele jaren, de kans groot is dat tijdens de looptijd een aantal afspraken structureel gewijzigd moeten worden.

Je wilt voorkomen dat dit ofwel grote financiële en operationele gevolgen heeft, of dat in de praktijk blijkt dat de gecontracteerde leverancier helemaal niet in staat is om de gewijzigde prestaties te leveren. Jouw collega's willen vooral flexibiliteit in afspraken en snel kunnen schakelen. Als contractmanager wil jij dit faciliteren, maar dan helpt het als het al wel flexibel gekocht is.

Daarnaast biedt contractmanagement jou de gelegenheid meer inzicht in de bedrijfsvoering van de leverancier en de achterliggende voortbrengingsketens te krijgen.

## Inkoopproces.

Net als Inkoop-ProcessManagement (IPA) richt deze opleiding zich op het inkoopproces deel uit het inkoopmodel. Contractmanagement begint in de specificatiefase en heeft impact op de leveranciersselectie en contractering. Daar wordt immers de basis gelegd voor die flexibiliteit.



## Voor wie?

Je bent **Contractmanager** en wilt een moderne, praktische werkwijze opdoen die optimaal aansluit bij de behoefte van de collega's die je ondersteunt.

Of je bent als **lijnmanager** verantwoordelijk voor de output van jouw afdeling, en wil graag dat leveranciers prestaties leveren continu blijven aansluiten bij jouw behoefte en die van jouw collega's.

Jij kunt ook **inkoopmanager** zijn met de nieuwe taak om contractmanagement te gaan invoeren bij jouw organisatie.

Je functioneert minimaal op HBO niveau en hebt mogelijk al een Nevi (of vergelijkbaar) diploma.

Je hebt in ieder geval géén zin in het uit het hoofd leren van definities en theorieën om die vervolgens in een schools examen te moeten spuien. Bij InkoopAcademie sluit je de opleiding af met een eindpresentatie waarin je laat zien de vertaling van de generieke inhoud naar jouw dagelijkse praktijk te kunnen maken. Je geeft aan wat je al gedaan hebt met de opgedane kennis en inzichten en wat je tot aan de terugkommiddag van plan bent er verder mee te doen. Dit wordt beloond met een **diploma**.

## Resultaat.

Na het doorlopen van deze opleiding heb je:

- Een visie op Contractmanagement gebaseerd op inkopen met business focus (contractmanagement met het oog op de klant, met het oog op geld verdienen in plaats van geld uitgeven);
- Voldoende kennis van en inzicht in contractmanagement om binnen de eigen organisatie contractmanagement in te voeren of te verbeteren;
- Een duidelijk beeld of/hoe je anders moet gaan kopen om beter te kunnen managen;
- Aangescherpte beïnvloedingsvaardigheden;
- Een daarbij behorende (digitale) toolkit;
- Een interactief **eBook** (EPUB3) voor op de iPad en android tablets;
- Eeuwigdurend toegang tot de meest recente lesmaterialen voor deze leergang.

## Data, lokatie en Prijs.

De actuele data, lokatie en prijs staan op de website. Bij de prijs zijn koffie/thee, lunches en diners, het interactieve, digitale, voortdurend geactualiseerde eBook, het vrije gebruik van de templates en tools inbegrepen. Afhankelijk van jouw **keuze** is ook de iPad inclusief.

## Onderwerpen.

Per Opleiding kan, afhankelijk van de specifieke ervaring en interesses van de deelnemers, de tijd die besteed wordt aan diverse onderwerpen verschillen. Daarom geven wij geen programma, maar een overzicht van onderwerpen die in ieder geval aan de orde zullen komen. Uiteindelijk gaat het erom dat de deelnemers, door het direct in hun dagelijkse praktijk toe te passen, het beste resultaat behalen.

## Inleiding.

- **Mindset**; inkoop

## Managen & Evalueren

- **Contractmanagement**
  - Wat managen?
  - Contractbeheer
  - KPI's
  - Service Level Agreements (SLA)
  - Experience Level Agreements (XLA)
  - Stuurmiddelen
- **Leveranciersmanagement**

## Specificeren

- **Contractmanagement** in specificatiefase
- **Initiële specificatie**
  - Belanghebbenden en belangen
  - Outcome versus Output
  - Total Cost of Ownership
  - Macht & afhankelijkheid
  - Marktonderzoek
  - InkoopStrategie

## Selecteren

- **Leveranciersselectie**
- **Vendor Appraisal**
- **Offertetraject**
  - Request for Quote (RFQ)
  - Request for Proposal (RFP)
  - Optional Bid

## Contracteren

- **Onderhandelen**
- **Contracteren**
  - Inkoopvoorwaarden
  - Contractvormen
  - Juridisch kader

## Contact.

InkoopAcademie BV  
Bilderdijklaan 35, 1215 BM Hilversum  
t: 035 - 624.38.25  
e: [info@inkoopacademie.nl](mailto:info@inkoopacademie.nl)  
w: [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl)