



Workshop

Contractmanagement (WCM)



Contractmanagement is 'hot'. De dagelijkse praktijk van jouw collega's is blijkbaar weerbarstiger dan tijdens het inkooptraject werd gedacht. Er moet één en ander aangepast worden, want 'men' is niet tevreden over de geleverde prestaties. Wat nu?

Feiten of Emotie

'Contractmanagement' is een containerbegrip; je kunt het met een collega hebben over contractmanagement, waarbij jij doelt op het managen van de prestaties van één bepaald contract, terwijl jouw collega denkt in termen van alle uitgaven in relatie tot het hebben van contractuele afspraken voor die uitgaven (contractdekking). Of er juist voor zorgen dat de bestaande contracten maximaal gebruikt worden doordat iedereen netjes van die contracten gebruik maakt (contractcompliance).

Voordat je concreet met 'contractmanagement' kunt beginnen, moet je eerst binnen jouw organisatie duidelijk hebben waar jullie het dan over willen hebben. In deze workshop komen alle inhoudelijke varianten van het begrip 'contractmanagement' aan bod. Het zet je aan het denken over de positionering van contractmanagement en inkoop en de onderlinge afhankelijkheden daartussen. Je krijgt een idee over welke contracten je zou willen managen, en welke niet. Kortom, het geeft jou een basis om met management en collega's over het onderwerp te discussiëren en te bekijken welke weg voor jullie de juiste lijkt.

Voor wie

Deze workshop is gericht op iedereen die vanuit zijn of haar functie aan het denken wil worden gezet over contractmanagement (in de meest ruime zin), de relatie met inkoop en de positionering van beide onderwerpen. Inkopers, inkoopmanagers, contractmanagers, contractbeheerders, projectmanagers en andere belanghebbenden bij de concrete resultaten van contracten zoals contracteigenaren en budgethouders.

Resultaat

Na het volgen van deze Workshop ben je in staat om:

- te bepalen wat voor jouw organisatie de invulling van contractmanagement kan zijn;
- te weten waarover je met management en collega's van gedachten moet wisselen om een keuze te kunnen maken;
- te bepalen voor welke contracten je wel iets met contractmanagement wilt doen, en voor welke contracten helemaal niet;
- naar de onderlinge afhankelijkheden tussen contracten te kijken;
- de zin en onzin van algemene voorwaarden en juridische elementen te beoordelen;
- bewustwording te creëren dat een goede voorbereiding (specificatie en selectie) noodzakelijk is om te komen tot contracten waarin wederzijdse afspraken de basis vormen voor echte resultaten in de praktijk. Contractmanagement begint in de specificatiefase.

Het trainingsmateriaal wordt digitaal aangeboden als een interactief eBook met daarin filmpjes en animaties. Deze EPUB is geoptimaliseerd voor de Apple iPad, maar is op alle tablets te lezen. Een iPad is bij workshops **niet** inbegrepen.

Contact.

InkoopAcademie BV
Bilderdijklaan 35, 1215 BM Hilversum
t: 035 - 624.38.25
w: www.inkoopacademie.nl

cedeo*erkend

