



Opleiding

Contractmanagement LCM

Gaat contractmanagement nu over de feitelijk gemeten prestaties, of staat de mening van jouw collega's over die prestaties centraal? Welke rol denk je dat de tevredenheid van collega's speelt bij het wel of niet gebruiken van afgesloten contracten?

Tevredenheid

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 'tactische' 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 tot een andere invulling van de eerste fasen in het inkoopproces.

Hiermee staat contractmanagement dichterbij de dagelijkse praktijk en bij de belanghebbenden in de lijn die nu eenmaal de door de leverancier(s) te leveren prestatie(s) nodig hebben om hun eigen prestaties te leveren en uiteindelijk de klanten tevreden te stellen.

En jij beseft dat bedrijven geen zaken met elkaar doen; 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. Echter, die tevredenheid is gerelateerd aan enerzijds verwachtingen en anderzijds referentiekader. En beiden veranderen voortdurend. Alleen al gericht op het managen van tevredenheid, is contractmanagement als schieten op een bewegend doel.

Daarnaast volgen nieuwe ontwikkelingen elkaar in hoog tempo op. Dit betekent dat bij een contractduur van enkele jaren, de kans groot is dat gedurende de looptijd een aantal afspraken structureel gewijzigd kan of moet 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.

Contractmanagement begint daarom al in de specificatiefase, heeft impact op leveranciersselectie en contractering.

Voor wie

Als contractmanager, of inkoopprofessional, wil je ervoor zorgen dat jouw collega's succesvol zijn met, en tevreden zijn over, de contracten die aanwezig zijn. Je beseft dat dit ook betekent dat contracten op een andere manier moeten worden afgesloten.

Of je bent als lijnmanager verantwoordelijk voor de output van jouw afdeling, en wil graag dat leveranciers prestaties leveren die 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.

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 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 opleiding.

Data, lokatie en Prijs

Kijk op www.inkoopacademie.nl om te zien waar en wanneer je deze opleiding kunt volgen en wat de actuele prijs is. Bij de prijs zijn koffie/thee, lunches en diners, het interactieve, digitale, voortdurend geactualiseerde eBook, de iPad en de templates & tools inbegrepen.

Programma

Onderstaand programma is indicatief. Per opleiding kan de nadruk, afhankelijk van de deelnemers, verschillen. Uiteindelijk gaat het erom dat zij het beste resultaat in hun dagelijkse praktijk kunnen behalen.

Dag 1.

- Introductie
- Mindset; inkoop en contractmanagement

Dag 2.

- Contractmanagement
 - Wat managen?
 - Contractbeheer
 - Leveranciersmanagement
 - Prestaties; KPI/SLA

Dag 3.

- Contractmanagement in specificatiefase
- Initiële specificatie: Belanghebbenden en belangen
- Kosten, Total Cost of Ownership (TCO)

Dag 4.

- Macht & afhankelijkheid
- Marktonderzoek
- Inkoopstrategie

Dag 5.

- Leveranciersselectie
- Vendor Appraisal
- Offertetraject

Dag 6.

- Optional bid
- Contracteren

Contact.

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

