



# Workshop Contractmanagement

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

'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). 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. Het geeft jou een idee welke kant je binnen jouw organisatie op zou (kunnen/moeten) willen.

## Voor wie

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

## Resultaat

Na het doorlopen van deze workshop ben je in staat om:

- te bepalen of je de 'juiste' contracten hebt;
- contractbeheer op te zetten voor contracten die relevant zijn;
- 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);
- een aanpak te hanteren die de onderlinge afhankelijkheid tussen contracten in relatie tot het eindresultaat inzichtelijk maakt;
- de zin en onzin van algemene voorwaarden en juridische elementen te beoordelen;
- contracten op te stellen die ook echt te managen zijn (resultaatgericht) op basis van een duidelijke structuur en wederzijdse prestaties;
- 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.

## Data, lokatie en Prijs.

Kijk op [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl) om te zien waar en wanneer je deze workshop kunt volgen en wat de actuele prijs is. Bij de prijs van deze workshop zijn koffie/thee, lunch, het interactieve, digitale iBook, de iPad en de templates en tools inbegrepen.

## Contact.

InkoopAcademie BV  
Borneolaan 2, 1217 HA Hilversum  
t: 035 - 624.38.25  
w: [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl)

