



Leergang 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 Leergang 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 inkoop bij het inkoopproces, en het zich ontworstelen aan het administratieve bestelproces. Binnen het 'tactische' deel van het proces kan de inkoop 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 prestatie te leveren en uiteindelijk de klanten tevreden te stellen.

En jij beseft dat organisaties geen zaken met elkaar doen; mensen doen zaken met elkaar. En mensen zijn voorspelbaar irrationeel, primair emotioneel gedreven en (gelukkig) enorm beïnvloedbaar.

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 kunnen of 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 prestatie te leveren.

Voor wie

Als contractmanager, inkoop of senior inkoop, 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 meer 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 leergang 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 uitgebreide (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

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

Programma

Onderstaand programma is indicatief. Per leergang wordt de detailinhoud afgestemd op en met de deelnemers. Zodanig dat zij daar het meeste resultaat in hun dagelijkse praktijk mee behalen.

Dag 1.

- Introductie
- Mindset; inkoop en contractmanagement

Dag 2.

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

Dag 3.

- 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
Borneolaan 2, 1217 HA Hilversum
t: 035 - 624.38.25
w: www.inkoopacademie.nl

