

CURSUS **CONTRACTMANAGEMENT**

OP WEG NAAR EEN PROBLEEMLOZE SAMENWERKING MET EXTERNE PARTIJEN



VANDERLEEST
consultants

HOE VERLOOPT UW SAMENWERKING MET EXTERNE PARTIJEN?

Het uitbesteden van bepaalde werkzaamheden komt steeds vaker voor, en kent vele voordelen. De samenwerking met externe partijen zorgt echter ook vaak voor nieuwe uitdagingen. Knellende contracten, steeds weer extra kosten, het uitblijven van resultaten, onvoorzien meerwerk, misverstanden; het komt helaas regelmatig voor. Hoe voorkomt u deze ongemakken? Of beter gezegd, hoe zorgt u ervoor dat het uitbesteden van werk u en uw organisatie echt voordeel oplevert?

In deze cursus contractmanagement krijgt u binnen één dag inzicht in uw eigen rol en in hoe de ander zijn spel speelt. We bespreken gezamenlijke ervaringen en werken aan het beter regisseren van de gewenste kwaliteit, de kosten, het aansturen en aanspreken op gewenste resultaten.

De cursus biedt praktische handvatten voor het sturen en beheersen van het werk uitbesteed aan externe partijen, denk aan bijvoorbeeld:

- Technisch onderhoud
- Installaties
- Facilitaire diensten
- Schoonmaak
- Bestekken schrijven
- Brandveiligheidsinspecties

“We zijn niet alleen verantwoordelijk voor wat we doen, maar ook voor wat we hadden kunnen voorkomen.”

DE TRAINER

Henk van der Leest is gespecialiseerd in strategie en leiderschap, organisatieontwikkeling en verandermanagement. Dat zijn belangrijke componenten die terugkomen in zijn werk als trainer en coachend manager. Mede dankzij zijn veelzijdige internationale ervaring, die al op jonge leeftijd begon, kijkt hij op een andere manier naar de dagelijkse werkelijkheid.

Het bewaren en bewaken van autonomie en het aangaan van oprechte, waarachtige verbindingen met de mensen om hem heen is wat hem drijft. Dit vormt mede de basis voor zijn zakelijk succes.

Henk neemt mensen mee en mobiliseert hen om over hun eigen grenzen heen te kijken, waarbij hij ernaar streeft alle aanwezige competenties tot hun recht te laten komen. Dit doet hij op een verrassende, doortastende en warme wijze, waardoor mensen om hem heen zichtbaar groeien als persoon.

Henk is ervaren in contract- en programmamanagement en heeft met zeer uiteenlopende spelers gewerkt aan concrete resultaten in vaak weerbarstige omstandigheden.

INHOUD VAN DE CURSUS

- Analyseer de interne behoefte.
- Analyseer de opdracht en de opdrachtnemer.
- Analyseer het product, het werk en de werkwijze.
- Spoor knelpunten op en benoem ze.
- Benoem prioriteiten en succesfactoren.
- Herken de mogelijkheden van uw machtsmiddelen.
- Herken het gedrag van de opdrachtnemer.
- Herken hoe u zelf in het onderhandelen staat.
- Kies bewust voor effectief gedrag.
- Maak een plan om de zaak aan te pakken.





Theorie en praktijk worden speels gekoppeld, het is een dag met een aangename leerervaring. Praktijksituaties spelen we na met een ervaren acteur/actrice .

Neem vooral een actueel probleem mee. U zult zien dat meerdere vakgenoten met vergelijkbare dilemma's strijden.

CURSUS CONTRACTMANAGEMENT

Edgar H. Schein (1928): *"Cultuur is gekristalliseerd succes."*

Na deze dag kent u het antwoord op de volgende vragen:

- Hoe verhoogt u uw invloed, ook als u geen mandaat heeft?
- Hoe onderhandelt u, wat is uw tactisch plan?
- Welke mensen heeft u voor zich, en wie bent u zelf in het spel?
- Waarom een eigen tactiek, wat is de waarde daarvan?
- Hoe maakt u afspraken die worden gerespecteerd?
- Hoe krijgt u de externe partij zover dat hij precies doet wat u bedoelt, zonder extra kosten?

Prof. Dr. Paul de Chauvigny de Blot SJ Lic. Ph. (1924): *"Vervelend leerzaam. Wanneer je klaar bent met bouwen merk je dat je geleerd hebt wat je aan het begin had moeten weten."*

“Vervelend leerzaam. Wanneer je klaar bent met bouwen merk je dat je geleerd hebt wat je aan het begin had moeten weten.”

Prof. Dr. Paul de Chauvigny de Blot SJ Lic. Ph. (1924)

DE VOORDELEN VOOR U OP EEN RIJ

- Strategisch en tactisch effectief Regie voeren.
- Scherpe leverancier- en contract-analyse
- Doelmatigheid in de Regievoering.

- Inzicht in uw eigen proces en dat van de ander.
- Grip op het spel van onderhandelen.
- Inzicht in het spel van onderhandelen
- Praktische tips om uw invloed te verhogen.
- Concreet tactisch plan voor één specifieke situatie.
- Beheersing van tijd, kosten en zichtbare resultaten.





Voor meer informatie, of mogelijkheden van meerdaagse praktische begeleiding en of een in-house cursus neem dan contact op:

Van der Leest Consultants

Postadres

Postbus 61026,
2506 AA 's-Gravenhage

Telefoon

+31(0)6 573 318 43

Email

info@vanderleestconsult.nl

Kijk voor meer informatie op www.vanderleestconsult.nl