



Verdiepingsmodule Vendor & Contract Management

Maximaal rendement halen uit uw leveranciers!

Organisaties worden in toenemende mate afhankelijk van leveranciersrelaties. De rol van de vendormanager wordt daarin steeds belangrijker. Die rol draait in toenemende mate om het vinden van de optimale samenwerking. Hoe presteren uw leveranciers? Bent u in staat het maximale uit uw leveranciersrelaties te halen? Een professionele invulling van uw eigen verantwoordelijkheden is de sleutel tot succes. Dit gaat een stuk verder dan het toetsen van contractuele afspraken en het managen van service levels.

Wanneer is deze module interessant voor u?

Deze module is interessant voor u wanneer u met onderstaande vragen zit:

- Op welke wijze lever ik een bijdrage aan de besparingsdoelstellingen van mijn organisatie?
- Hoe toon ik mijn toegevoegde waarde aan de interne klant ?
- Waar zit de ruimte in mijn uitgaven richting leveranciers?
- Hoe haal ik meer uit mijn contract dan ik nu doe?
- Wat kan ik doen om het maximale uit mijn leverancier te halen zonder deze uit te knijpen?

Opzet

In interactieve sessies wordt de inhoud toegankelijk gemaakt. De verdiepingsmodule bestaat uit een scala aan handvatten, instrumenten en concrete praktijkcases. U zult zelf actief participeren.

Deze module behandelt onder meer de onderwerpen:

- De waardeketen: vertalen van klantvraag naar contractuele relaties en diensten
- Vendor Management: rollen, verantwoordelijkheden, competenties, do's and don'ts
- Kernprocessen: supplier sourcing & supplier management
- De waardeketen: verschillende typen leveranciersrelaties
- Het maken van goede contractafspraken
- Contract Strategieën & spend analyse
- Performance Management, sturen op contracten, SLA's en KPI's.

Voor wie?

Voor iedereen die een rol heeft bij het contractueel besturen van leveranciersrelatie.

De trainers

De Verdiepingsmodule wordt gegeven door ervaren adviseurs van Kirkman Company, die veel praktijkervaring hebben op het gebied van Strategic Sourcing. Een aantal van de trainers is verbonden aan het Thought Leadership Program Strategic Sourcing van de Business Universiteit Nyenrode.



Locatie

Voor deze module wordt één dag van 9.30 tot 17.00 uur uitgetrokken. Hiervoor bent u van harte welkom in de bossen van Baarn waar het sfeervolle kantoor van Kirkman Company gevestigd is. De dag wordt afgesloten met een borrel.

Investering

De Verdiepingsmodule Vendor & Contract Management maakt onderdeel uit van het open inschrijvingsprogramma. De module kan afzonderlijk gevolgd worden of als verdieping op de Leergang Strategic Sourcing.

De investering per deelnemer bedraagt € 950,- (exclusief BTW). De Verdiepingsmodule kan doorgang vinden bij een minimale deelname van vijf personen.

Deze Verdiepingsmodule kan als incompany opleiding aangeboden worden. Hierbij geldt een minimale deelname van acht personen. De incompany opleiding bedraagt € 6.500,- (exclusief BTW).

Inbegrepen

Trainingsmateriaal, lunch, koffie/ thee en afsluitende borrel zijn bij de prijs inbegrepen. Tevens ontvangen alle deelnemers het boek: *Make, buy or ally?*, geschreven door Ivar Davids en Han Hendriks, Managing Partners van Kirkman Company.

Facturering en betaling

Na ontvangst van de inschrijving voor uw deelname aan de Verdiepingsmodule zal Kirkman Company een bevestiging met een factuur sturen. De betaling geschiedt binnen 15 dagen na factuurdatum. De genoemde tarieven zijn exclusief BTW. Mocht een Verdiepingsmodule bij gebrek aan inschrijving niet doorgaan, dan zal het bedrag per direct worden gerestitueerd. Bij annulering door de deelnemer korter dan een maand voor de datum van de Verdiepingsmodule wordt 50% van dit factuurbedrag in rekening gebracht.

Informatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Kirkman Academy 088 4040400

De training Vendor & Contract Management is de evolutie van de training Contract & Service Level Management.