

# Fundamentals of Contract & Commercial Management

In deze brochure vindt u informatie over de training Contract & Commercial Management die Follon & Partners in samenwerking met Suerte Academy aanbiedt.

Onderzoek heeft aangetoond dat contractering en contract management een sterk groeiende interesse van executive management heeft. Een van de redenen hiervoor is de steeds strenger wordende eisen vanuit wet- en regelgeving en de toenemende risico's die hiermee verbonden zijn. Maar nog meer is het omdat organisaties hun resultaten dienen te verbeteren, willen ze concurrerend en winstgevend zijn en blijven. En contracten vertegenwoordigen geld.

Het gaat niet alleen meer over het hebben van een contract. Het gaat er momenteel steeds meer om dat we de juiste contracten hebben, met de juiste afspraken, zodanig dat deze afgestemd en in lijn zijn met onze mensen, onze processen en onze systemen. Dit vereist dat niet alleen de inkoopafdeling zich met contracten bezig houdt, maar dat alle stakeholders in de organisatie een actieve rol hebben en participeren in het contract proces, zowel tijdens de contractering als nadat de handtekeningen gezet zijn.

De training Fundamentals of Contract and Commercial Management richt zich op het aanbieden van hedendaagse best practices, waardoor de deelnemers direct na de training op een praktische wijze effectief kunnen participeren in het contract lifecycle proces..

## Doelgroep

Professionals die betrokken zijn bij contractering en contract management of dit proces ondersteunen en die hun commerciële vaardigheden willen verbeteren.

Professionals in functies zoals project management die praktische training willen in contractering en contract management.

Iedereen die zijn basiskennis op het gebied van contractering en contract management wil vergroten.

## Leerdoelen

Na afloop van deze training weet en begrijpt u:

- Het belang en de rol van contracten en contract professionals in hedendaagse organisaties
- De contract lifecycle en de essentiële elementen van iedere fase
- Hoe de juiste kennis, aanpakken en hulpmiddelen te selecteren en te gebruiken
- Belangrijke concepten in contracten en de hieraan verbonden juridische overwegingen
- Basis technieken voor analyse van risico's
- De principes en het proces van onderhandeling
- Effectief contract management na ondertekening
- Hoe voor te bereiden op en succesvol afronden van het IACCM Contract & Commercial Management Fundamentals examen.

## Resultaten

Na afloop van deze training bent u in staat om:

- Gesprekken over contracten in een commerciële context te begrijpen en te sturen.
- Leveranciers en/of klanten te managen om een positieve en effectieve werkrelatie te krijgen.
- Bij te dragen aan activiteiten voorafgaande aan contractondertekening, zodanig dat de kans op een succesvolle implementatie toeneemt.
- Risico's en kansen in contracten te beheersen.
- Juridische basisfouten in contracten te voorkomen en tijdig extra expertise in te schakelen.
- De juiste stappen te nemen om contract implementatie te ondersteunen.
- Contractwijzigingen te realiseren met een positief resultaat voor zowel klanten als leveranciers.

## Inhoud

### Deel 1 Essentials

- Commercial Relationships: Building a Foundation
- Essential Elements of a Contract
- Beyond the Written Word
- Cost, Pricing, and Payment
- Negotiation Principles
- Overview of the contract management lifecycle—A structured approach

### Deel 2 The Contract Management Lifecycle

- Initiate Phase: Requirements
- Bid Phase: Bid and Proposal Management
- Develop Phase: Selecting a Contract Type
- Develop Phase: Preliminary Agreements
- Develop Phase: Selling Goods and Services
- Develop Phase: Licenses and Leases
- Develop Phase: Other Business Relationships
- Develop Phase: Complex and Specialized Agreements
- Negotiation Phase: Unplanned Negotiation
- Manage Phase: Transition to a New Contract
- Manage Phase: Managing Performance
- Manage Phase: Managing Changes and Disputes

## Werkwijze

De training kenmerkt zich door een interactieve aanpak, waarbij theorie, discussie, case study opdrachten en examenvragen elkaar afwisselen.

Alle deelnemers worden aangemoedigd om actief deel te nemen aan de praktische sessie om zo veel mogelijk uit de training te halen.

Hierdoor bereiden de cursisten zich optimaal voor op de officiële IACCM-certificering én kunnen ze de opgedane kennis direct in de praktijk toepassen.

## Voorkennis

Er zijn geen eisen aan uw vooropleiding.

## Materiaal

De cursisten ontvangen enige tijd voor aanvang van de training een uitgebreide trainingsmap met de presentaties, de praktijkopdrachten, de casus, het voorbeeldexamen en een verklarende woordenlijst.

Tevens ontvangen de cursisten als verplicht studiemateriaal het boek: *'Fundamentals of Contract & Commercial Management'* (Engelse versie) van het IACCM.

## Levering

Klassikaal

## Talen

Nederlands (training), Engels (materiaal)

## Duur

3 dagen

## Examen

De opleiding bereidt u voor op het officiële examen Fundamentals of Contract & Commercial Management van APMG International (i.s.m. IACCM).

Het examen is met gesloten boek en bestaat uit 50 meerkeuze vragen. Om te slagen dient 70% (35) van de vragen correct beantwoord te zijn.

Het examen duurt 40 minuten en kan zowel op papier als online afgenomen worden.

## Certificering

U ontvangt van APMG International het officiële 'Fundamentals of Contract & Commercial Management' certificaat.

## Garantie

Follon & Partners biedt haar cursisten examengarantie. Mocht u onverhoopt niet slagen voor het examen dan kunt u het examen geheel kosteloos opnieuw afleggen.

## Relaties

Fundamentals of Contract & Commercial Management maakt deel uit van de serie trainingen en workshops binnen de leergang Sourcing & Governance. Andere opleidingen in deze leergang zijn:

- Sourcing Governance Foundation
- COBIT 5 Foundation

## In Company

Deze training kan gevolgd worden als onderdeel van ons reguliere open rooster op een van onze cursuslocaties, maar ook als een in company training op een locatie naar uw keuze.

Maatwerk geeft de mogelijkheid om een aangepast trainingsprogramma te ontwerpen dat maximaal aansluit bij de wensen van uw organisatie.

Voor de start van iedere in company training stellen wij een uitgebreid intakegesprek op prijs om zo de best mogelijk resultaten te kunnen leveren.

## Voorwaarden

Op al onze opleidingen zijn onze voorwaarden voor trainingen en workshops van toepassing. U kunt deze vinden op onze website.

## Informatie

Als u meer informatie wilt over deze training, zoals actuele data en prijzen, stuurt u ons dan een email via [training@follon.nl](mailto:training@follon.nl)

---

## Over Follon & Partners

Follon & Partners is een onafhankelijk management advies bureau. Onze missie is om outsourcing relaties volwassen te maken. We stellen organisaties zo in staat om zélf een succes te maken van outsourcing. Follon & Partners is een netwerkorganisatie van zelfstandig outsourcing professionals. Wij bieden de volgende services:

- Advisering en strategie ontwikkeling
- Interim Management en detachering
- Project, Programma en Portfolio Management
- Training en coaching

## Over Suerte Academy

Suerte Academy is een internationale trainingsorganisatie met meer dan 18 jaar ervaring in opleiding en advisering, in gebieden als strategie, governance, uitbesteding, project en service management, zowel in Nederland als diverse andere landen. Onze trainingsaanpak kenmerkt zich door een zeer interactieve werkwijze, waarbij wij geloven dat cursisten het beste leren door te doen en te ervaren.

Onze ervaren instructeurs zijn gewaardeerd om hun uitstekende trainingsvaardigheden en hun grote kennis van hun vakgebied. Iedere Suerte instructeur heeft de hoogste certificering gehaald op hun expertisegebied en heeft een grondige, interne opleiding ondergaan.

*All courses are offered by Suerte Academy, an Accredited Training Organisation of The APM Group Ltd.*