IFBD
Institute for Business Development

2027

Leer op één dag hoe u door een goed contract verschillende risico's, aansprakelijkheden en schadeclaims tot een absoluut minimum kan beperken en zo het maximale rendement haalt uit uw commerciële inspanningen!

Contract management voor niet-juristen

- U leert hoe u door een goed contract risico's, aansprakelijkheden en schadeclaims tot een absoluut minimum beperkt.
- U leert de meest cruciale contractclausules aan de hand van voorbeeldcontracten en – clausules.
- U leert hoe u het maximale rendement haalt uit uw commerciële inspanningen.



Onder de deskundige leiding van:

Mr. Yves Lenders
Advocaat-Vennoot
LYDIAN

>>> **IFBD.BE** /
sales & marketing
management

Waarom dit programma?

COMMERCIËLE CONTRACTEN: DE RUGGENGRAAT VAN UW COMMERCIËLE INSPANNINGEN

Uw commerciële inspanningen worden beloond door het sluiten van het definitieve contract. Hoewel u ongetwijfeld op dat ogenblik een voortraject heeft gekend van onderhandelen, onderzoeken van de commerciële haalbaarheid, formuleren van diverse voorstellen, … is wat u uiteindelijk op papier neerzet, de basis voor de verdere samenwerking. Vele managers onderschatten echter de risico's die ondoordachte contracten met zich meebrengen. Daarom organiseert het Institute for Business Development in samenwerking met Lydian deze unieke training: "Contract Management voor niet-juristen".

DE VOORBEREIDINGSFASE VAN HET CONTRACT

De voorbereiding van het contract begint niet bij het op papier zetten van het definitieve voorstel. Reeds bij de eerste onderhandelingsfase moet u – bij alles wat u op papier zet en bij ieder engagement dat u neemt – zich bewust zijn van de gevolgen ervan. Meestal doet u pas beroep op juridisch advies wanneer het contract zijn definitieve vorm krijgt. Maar bij de finalisatie én de uitvoering van het contract kan echter steeds teruggekoppeld worden naar eerdere afspraken en engagementen.
Gedurende de eerste sessie wordt uitgebreid ingegaan op de contractuele risico's en knelpunten bij de voorbereidingsfase van het contract.

DE UITWERKINGSFASE VAN HET CONTRACT

Eens de beide partijen het eens zijn over het commerciële voorstel, moet dit voorstel in een definitieve contractvorm gegoten worden. In het tweede gedeelte wordt uitgebreid ingegaan op de waarde en de risico's van standaardcontracten, algemene voorwaarden, contractuele verbintenissen, betaling en zekerheden, … Op deze manier leert u de structuur en de inhoud van een excellent commercieel contract.

DE UITVOERING VAN HET CONTRACT

Tijdens de uitvoering van het contract (zowel voor diensten als voor producten) moeten de beide partijen zich houden aan de afspraken en regels, voorgeschreven door het contract zelf en overeengekomen door de beide partners. Bindende leverings- en uitvoeringstermijnen, kwaliteit, service level agreements, prijzen, … zijn hier slechts enkele knelpunten die bij de uitvoering van het contract voor discussie kunnen zorgen. Het initieel duidelijk vastleggen van de juiste uitvoeringsmodaliteiten van het contract vermijdt dan ook alle verdere discussies.

WAT BIJ GESCHILLEN EN CONFLICTEN?

Geschillen en conflicten zijn vaak onvermijdbaar. Hoewel een excellente voorbereiding de basis is van een excellente uitvoering, zijn discussies en conflicten meer regel dan uitzondering. In deze module leert u hoe u met contractgeschillen omgaat. Ligt de fout bij het schriftelijke contract of bij de uitvoering ervan? Roept u de hulp in van een derde (neutrale) partij of stapt u naar de rechtbank? Kan u het contract éénzijdig verbreken of niet? Kunt u betaling weigeren, uitstellen of aanpassen? Op deze en vele andere vragen krijgt u in deze cursus een duidelijk antwoord.

Het docententeam

Deze cursus wordt gegeven door gespecialiseerde advocaten van het advocatenkantoor Lydian die allen reeds ruime praktijkervaring hebben opgedaan in de specifieke rechtsdomeinen waarin zij dagdagelijks actief zijn. Op die manier krijgt u uit eerste hand praktijkervaring van experten met kennis van zaken.

De training staat onder de deskundige leiding van **Meester Yves Lenders**, Partner Departement Commercial & Litigation. Hij brengt voor u dit unieke programma dat u zal helpen bij het op een hoger niveau brengen van uw commerciële contracten.

Meester Yves Lenders studeerde in 1998 af als Licentiaat in de Rechten aan de Universiteit Antwerpen (UIA). Hij specialiseerde zich aan de universiteiten van Louvain-la-Neuve (UCL) en Parijs (Paris I Panthéon-Sorbonne) en behaalde de diploma's DESS Droit Economique en DEA Droit des Affaires in 1999. In 1999 startte hij als advocaat bij Loeff Claeys Verbeke (nu Allen & Overy Belgium), waar hij deel uitmaakte van het departement Commercial & Litigation. In 2002 vervoegde hij Lydian. Hij adviseert ondernemingen bij het onderhandelen en aangaan van commerciële overeenkomsten en vertegenwoordigt hen in het oplossen van hun geschillen, via bemiddeling of via gerechtelijke weg. Hij heeft een bijzondere ervaring met insolventieprocedures (waaronder de WCo-procedure) en de begeleiding in outsourcingprojecten.

Wat maakt deze cursus uniek?

Dit programma – op maat gemaakt voor niet-juristen – bezorgt een bruikbare en concrete handleiding die u helpt bij het opstellen en evalueren van commerciële contracten. De vele voorbeelden, casussen en typeclausules maken van deze dag een unieke investering in het succes van uw commerciële inspanningen. Bovendien krijgt u in de loop van de namiddag specifieke clausules die worden geanalyseerd aan de hand van een interactief debat. Aarzel niet en reserveer vandaag nog uw plaats!



Programma

MODULE 1: AANDACHTSPUNTEN BIJ AFSLUITEN VAN COMMERCIELE CONTRACTEN

- Situering van het programma:
  - Wat is contract management?
- Het belang van contract management in een onderneming:
  - Wie is betrokken?
  - Wie is verantwoordelijk?
  - Wie begeleidt?
- De geboorte, het leven en het overlijden van een contract:
  - Pre-contractuele fase.
    - Aanbod en aanvaarding.
    - Onrechtmatig afbreken van onderhandelingen.
  - Het gevaar van contractafsluiting zonder dat men er een vermoeden van heeft:
    - "Geruisloos contracteren".
    - Risico's.
    - Hoe te vermijden?
  - Vorming van het contract:
    - Geschreven versus mondelinge contracten.
    - Algemene voorwaarden.
      - Waarde.
      - Welke voorwaarden primeren: die van de klant of van de leverancier?
    - Standaardcontracten.
    - Betalingsvoorwaarden.
    - Uitvoering van het contract.
  - Contractbeëindiging:
    - Vormen en regels.
    - Contractbreuk.
  - De invloed van de nieuwe communicatiemiddelen op het contract management.
  - Aandachtspunten voor internationale commerciële contracten:
    - Welk recht voor welk contract?
    - Welke rechtbanken voor welk contract?
  - Hoe geschillen oplossen? Of beter: hoe geschillen en rechtbanken vermijden?
    - Clausules m.b.t. geschillen.
    - Arbitrage versus geschillen oplossen door rechtbank?
    - Hoe pakt u het aan?

MODULE 2: WERKLABO - ANALYSE VAN DE BELANGRIJKSE CONTRACT-CLAUSULES AAN DE HAND VAN VOORBEELDCLAUSULES

- CLAUSULE - PRIJZEN & PRESTATIES

Bespreking & analyse van prijs- en prestatiegerelateerde clausules aan de hand van concrete contractvoorbeelden en standaardclausules:

- Op welke wijze omschrijft u de prestaties van de partijen: als middelenverbintenis of als resultaatsverbintenis?
- Hoe houdt u rekening met een mogelijke evolutie van prestaties en prijzen in de toekomst?

Timing cursus

08.30	Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00	Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30	Lunch
17.00	Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Programma



- CLAUSULE - EXCLUSIVITEIT EN NIET-CONCURRENTIEBEDING

Bespreking & analyse van exclusiviteit-clausules aan de hand van concrete contractvoorbeelden en standaardclausules:

  - Hoe formuleert u een exclusiviteits-verbintenis?
  - Welke voorwaarden moeten vervuld zijn opdat zij geldig en afdwingbaar zijn?
  - Kan een niet-concurrentiebeding ook nog gelden na beëindiging van de overeenkomst?
  - Zo ja, voor welke duur?

- CLAUSULE - ANTICIPEREN OP ONVERWACHTE / ONGEWENSTE GEBEURTENISSEN

Bespreking & analyse van pro-actieve clausules aan de hand van concrete contractvoorbeelden en standaardclausules:

  - Hoe kunt u zo precies mogelijk anticiperen op toekomstige onverwachte en/of ongewenste omstandigheden zoals bijv.:
    - stijging van de prijzen van de grondstoffen;
    - staking of faillissement bij een toeleverancier;
    - brand van een productie-eenheid ?
    - ...
  - Hoe giet u dit in een sluitende clausule?

- CLAUSULE – AANSPRAKELIJKHEID

Bespreking & analyse van aansprakelijkheidsclausules aan de hand van concrete contract-voorbeelden en standaardclausules:

  - Op welke wijze kan u uw aansprakelijkheid contractueel beperken?
  - Of omgekeerd: hoe kunt u vermijden dat uw leverancier zijn aansprakelijkheid uitholt via contractuele clausules?
  - Hoe een adequate en doeltreffende verplichting tot het afsluiten van een verzekeringspolis tot dekking van de contractuele risico's omschrijven?

- CLAUSULE - CONTINUÏTEIT VAN CONTRACTEN BIJ OVERNAME / FUSIE

Bespreking & analyse van continuïteits-clausules aan de hand van concrete contract-voorbeelden en standaardclausules:

  - Welke clausules vermijden een voortzetting van het contract indien uw contractspartner plotseling wordt overgenomen door uw grootste concurrent?

- CLAUSULE – GESCHILLEN

Bespreking & analyse van geschillenclausules aan de hand van concrete contractvoorbeelden en standaardclausules:

  - Welke "geschillencascadeclausule" voorzien om te vermijden dat een betwisting onmiddellijk ontaardt in een gerechtelijke procedure?

MODULE 3: CONCLUSIES EN AFRONDING VAN DE DAG

"Zeer vlotte presentatie. En duidelijk, ook voor niet-juristen. Doel bereikt!"

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

Contract management voor niet-juristen

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.