IFBD
Institute for Business Development

2027

Leg de echte afspraken vast (inclusief SOW's, SLA's en KPI's) in uw contracten als basis van uw Supplier Performance Management.

Contract management voor Inkopers

- U leert de sleutelmomenten van een duidelijk en werkbaar contract.
- U krijgt inzichten in de wettelijke do's en don'ts en de impact van internationaal recht op contracten.
- U leert een effectief contract, SOW, SLA samen met een impactvol contract management te implementeren.



Onder de deskundige leiding van:

Carlo Baus
Associate Partner
SOLVINT

>>> **IFBD.BE** /
aankoop management

Waarom dit programma?

CONTRACTEN, SOW'S EN SLA'S ZIJN EEN JURIDISCH KLUWEN EN VATTEN ZELDEN DE ESSENTIE VAN DE BUSINESS DEAL SAMEN

Als inkoper spendeert u (te) veel tijd aan het lezen, begrijpen, aanpassen en onderhandelen van juridische teksten en contracten. Deze staan meestal vol met wettelijke clausules, maar missen te vaak de essentie van de business deal waarvoor ze worden opgesteld.

Hierdoor begrijpen inkopers niet steeds de impact, de onderliggende risico's of de mogelijke voordelen van het contract. Een effectief contract hangt ook zowat altijd samen met een statement of work (SOW) en een service level agreement (SLA). Ook deze documenten moeten integraal deel uitmaken van het contract. Hierin worden alle commerciële en operationele voorwaarden vastgelegd om een effectief contract succesvol te laten uitvoeren door uw leverancier.

Een slim opgesteld contract aangevuld met een doelgerichte SLA (ondersteund door KPI's) creëert echte meerwaarde voor uw bedrijf en verbetert het partnership met uw leveranciers. En vormt ook de basis voor een impactvol contract management met uw leveranciers.

WAT ZIJN DE SLEUTELELEMENTEN VAN UW CONTRACT, SOW EN SLA EN HOE GROEIT U NAAR CONTRACT MANAGEMENT?

Dit programma leert u hoe u een contract opstelt samen met een pragmatische SOW en SLA, transparant en op maat gemaakt voor uw echte business noden. Maar welke elementen zijn fundamenteel en wat betekenen ze eigenlijk voor uw business? Hoe maximaliseert u de waarde van de samenwerking met de leverancier en minimaliseert u tegelijkertijd de risico's ervan? Hoe kunnen deze documenten u helpen bij uw onderhandelingen? En hoe implementeert u nadien een effectief contract management?

Tijdens de opleiding leert u hoe dit alles vertaalt in een helder en waterdicht contract. Uiteraard juridisch onderbouwd, maar bovenal pragmatisch en bruikbaar. Onze expert docent, Carlo Baus, put hier uit zijn meer dan 25 jarige carrière als sourcing specialist.

De docent



Carlo Baus heeft 25+ jaren ervaring als procurement en supply chain professional binnen verschillende sectoren. Vroeger heeft hij globale procurement rollen uitgevoerd bij Kone, ZF, Kautex en Bose. Momenteel is hij Associate Partner bij Solvint waar hij strategische projecten begeleidt bij toonaangevende bedrijven. Verder is hij een gedreven trainer en deelt hij zijn ervaring met veel passie tijdens opleidingen rond zowat alle facetten van procurement en supply chain.

Kort en krachtig - na 1 dag bent u gewapend om ...

> alle facetten en clausules van een contract, SOW en SLA te begrijpen maar ook toe te passen.
> de mogelijke risico's en valkuilen te identificeren en te anticiperen.
> een op maat gemaakt contract op te stellen en te implementeren
> gedurende de contract-levenscyclus het contract effectief te beheren.

Dit programma werd speciaal ontwikkeld voor alle professionals die contracten moeten beheren, onderhandelen en/of opstellen (alle niveaus van inkopers, managers en supply chain professionals).



Programma



BLOK 1: BOUWSTENEN VAN HET CONTRACT ECO-SYSTEEM

- Wat zijn de verschillende contractuele bouwstenen?
- Verzeker & optimaliseer cross-functionele input van uw interne stakeholders.
- Bouw een back-to-back contract met alle belangrijke documenten.

BLOK 2: DE SLEUTELELEMENTEN VAN EEN ROBUUST CONTRACT

- Commerciële elementen.
- Financiële elementen.
- Operationele elementen.
- Wettelijke clausules.
- Impact & risico's van internationaal recht op het contract.
- Voorbeelden & valkuilen.

BLOK 3: EFFECTIEVE SOW'S EN SLA'S (STATE OF WORK EN SERVICE LEVEL AGREEMENT)

- Do' & Don'ts bij het opstellen van de SOW en de SLA.
- Bepalen & gebruik van de juiste KPI's.
- Meten & opvolgen van KPI's.

BLOK 4: CONTRACT MANAGEMENT

- De levenscyclus van een contract.
- Wat moet er gebeuren tijdens elke stap van de levenscyclus van het contract?
- Maximaliseer uw Supplier Performance Management.

BLOK 5: PERSOONLIJK ACTIEPLAN

- Lessons Learned: wat neemt u mee naar uw inkoop werkplek?
- Persoonlijk actieplan.

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.

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 Inkopers

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.