



Relationeel Contracteren in FM

Het fundament voor
volwaardige verhoudingen



ifmec



Het belang van Relationeel Contracteren

In een tijd waarin samenwerking steeds belangrijker wordt en veranderingen elkaar in hoog tempo opvolgen, wringt de traditionele manier van contracteren steeds vaker. Veel organisaties ervaren dat klassieke contractvormen de samenwerking eerder belemmeren dan versterken.

De grenzen van traditioneel contracteren

De traditionele wijze waarop organisaties afspraken maken, past niet in de huidige maatschappelijke dynamiek. Afspraken die worden gemaakt zijn vaak al verouderd voordat ze überhaupt in werking treden.

Hoewel we keer op keer ervaren dat transactionele contracten niet werken, blijven we het toch steeds weer proberen. Zelfs in relatief nieuwe contracten worden afspraken vastgelegd die ons uiteindelijk niet helpen om goed samen te werken of alle betrokkenen een volwaardige rol te geven. Of het nu gaat om de overmatige focus op prijs, het overmatig juridiseren in moeilijk te begrijpen taalgebruik, resultaat dat niet overeenkomt met de (niet vastgelegde) verwachtingen of het feit dat de opdrachtgever de scope van de opdracht wijzigt na ondertekening. Er gaat veel mis in de wereld van het contracteren.

Een werkend alternatief

Gelukkig is er een alternatief voor het traditionele contracteren dat sterk aan populariteit wint. Deze nieuwe beweging heet 'relationeel contracteren'. Ifmec heeft een inspirerend opleidingsprogramma ontwikkeld om op basis van relationele principes te contracteren, aan te besteden en leveranciersrelaties te managen.

Wat levert de opleiding je op?

Met de opleiding vergroot je je toegevoegde waarde als samenwerkingsprofessional.

Je krijgt:

- Inzicht in theorie, oorsprong & achtergrond van relationeel contracteren;
- Inzicht in wat relationeel contracteren is en wat het anders maakt dan transactioneel contracteren;
- Inzicht in wanneer je moet kiezen voor relationeel- danwel traditioneel contracteren;
- Inzicht in wat verandert voor contract managers, inkopers en bedrijfsjuristen;
- Een aanpak om de benodigde verandering in jouw organisatie te realiseren en relationeel contracteren als standaardaanpak te implementeren;
- Praktische handvatten om relationeel contracteren toe te passen in bestaande overeenkomsten;
- Een aanpak voor relationeel contractmanagement, zodat duidelijk wordt wat er moet veranderen in de aansturing van leveranciersrelaties;
- Een concreet overzicht van alle do's en don't's van relationeel aanbesteden.

In 3,5 dag het vormgeven, implementeren, en managen van relationele contracten





Het opleidingsprogramma

De opleiding relationeel contracteren bestaat uit een gezamenlijke online introductie van twee uur, twee gezamenlijke opleidingsdagen van acht uur en een terugkomdag van zo'n 8 uur. In totaal drie-en-een-halve dag waar je het inzicht krijgt om relationeel contracteren in te kunnen zetten, inclusief bijpassend relationeel contractmanagement. Hiermee biedt deze opleiding inzicht en praktische handvatten om een relationeel contract gedurende de hele levenscyclus goed te organiseren.

Online voorbereidingsbijeenkomst

In deze sessie maken we kennis met elkaar, krijg je kort inzicht in wat relationeel contracteren is en wat het anders maakt en bespreken we de aanpak van de opleiding.

Module 1: Theorie, duiding en impact van relationeel contracteren

Op dag 1 wordt een introductie gegeven met de theorie, oorsprong en achtergrond van relationeel contracteren. Je krijgt ook inzicht wat er verandert als je relationeel gaat aanbesteden en contracteren. Zowel juridisch, voor de aanbestedende dienst, voor inkoop, contractmanagement als voor de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

Ook krijg je deze dag inzicht in het concrete verschil tussen relationeel- en transactioneel (traditioneel) contracteren, leer je wanneer je voor welke variant moet kiezen en maken we je vertrouwd met de opbouw van een relationeel contract.

Daarnaast gaan we dieper in op relationeel contracteren in de context van het FM-domein. Zo kijken we naar specifieke verschillen en kenmerken van deze aanpak bij beheer en onderhoud, catering, schoonmaak, beveiliging en receptiediensten.

Module 2: Praktijk, aanpakken en handvatten

Op de tweede dag wordt het concreet en gaan we aan de slag met een aanpak om de benodigde verandering in jouw organisatie te realiseren en relationeel contracteren als standaardaanpak te implementeren. Daarnaast leer je werken met praktische handvatten om relationeel contracteren toe te passen in bestaande overeenkomsten. Tenslotte leer je werken met een aanpak voor relationeel contractmanagement, zodat duidelijk wordt wat voor jou moet veranderen in de aansturing van leveranciersrelaties en hoe je dat moet aanpakken. We gaan onder meer aan de slag met een veranderverhaal, een stappenplan en stakeholderbetrokkenheid.

Terugkomdag

Op de terugkomdag duiken we in de do's en don'ts van een relationele aanpak bij aanbestedingen. Immers, een relationeel contract vergt ook een andere manier van aanbesteden!

Daarna sluiten we de opleiding af door de individuele cases van de deelnemers te bespreken. Dat kan bijvoorbeeld betrekking hebben op een traditioneel contract dat je hebt omgebogen, een aanbesteding of contractmanagement. Hierbij gaan we uiteraard ook in op datgene we afgelopen periode hebben geleerd.





Waarom kiezen voor deze opleiding?

Doelgroep

Deze opleiding is bedoeld voor professionals die te maken hebben met het organiseren en managen van samenwerkingen, bijvoorbeeld:

- Contractmanagers
- Leveranciersmanagers
- Inkoop- en aanbestedingsdeskundigen
- Juristen

Van ondersteuning tot certificaat

Rondom elke module ontvang je relevante artikelen, presentaties en checklists als naslagwerk. Daarnaast krijg je praktische tips en instrumenten die je direct kunt toepassen. Onze docenten bieden tussentijdse online begeleiding bij vragen. Na afloop ontvang je een officieel certificaat. Het belangrijkste bewijs van je deelname is echter hoe jij voortaan als allround samenwerkingsprofessional bijdraagt aan succesvolle samenwerking.

Action Learning

De opleiding is gebaseerd op Action Learning: een leerwijze waarbij je wordt gestimuleerd om oplossingen te vinden voor jouw specifieke organisatiedoelen, met jouw persoonlijke leerdoelen als uitgangspunt. Je brengt een eigen organisatievraagstuk in en past het geleerde hier direct op toe.

Docenten



Ivar Zantinge

Ivar is directeur bij Ifmec. Hij heeft een uitgebreide achtergrond in internationaal onderhandelen, het opzetten van strategische partnerships rondom innovaties, het aangaan van complexe contracten en het managen van complexe leveranciersrelaties.

Praktische informatie

Duur

In 3,5 dag word je opgeleid als expert op het gebied van Relationeel Contracteren.

Opleidingsdata en kosten

Informatie omtrent startdata en kosten vind je op www.ifmec.nl. Hier is het tevens mogelijk aan te melden voor de opleiding.

Locatie

De opleiding vindt plaats in onze opleidingsruimte op Landgoed Zonheuvel in Doorn.

Intake

Je ontvangt een intake voorafgaand aan de opleiding om de leerdoelen en praktijkcasus te bespreken.

Incompany programma

Voor mogelijkheden om het programma incompany te laten plaatsvinden kun je contact opnemen via info@ifmec.nl.

Meer informatie en aanmelden

Wil je meer weten over de opleiding, (het aanbod van) Ifmec of de mogelijkheden voor incompany trainingen en workshops? Neem dan contact op via info@ifmec.nl, of bekijk het volledige aanbod op <https://ifmec.nl/onze-diensten/opleidingen-trainingen>.



André Salomonson

André is consultant, trainer, opleider en directeur bij Ifmec. Hij heeft een bestuurs- en veranderkundige achtergrond en een schat aan ervaring in het vormgeven, inrichten, leiden, begeleiden en versterken van samenwerkingsverbanden gericht op waardecreatie.





ifmec

Vragen of aanmelden?

Neem contact met ons op
via info@ifmec.nl
of telefonisch via 050 - 501 74 09