

IACCM ASSOCIATE UDDANNELSEN

MODUL 1: INTRODUKTION TIL CONTRACT MANAGEMENT

Formålet med modul 1 er at introducere den studerende til uddannelsen, og til contract management best practices og benchmarking med henblik på at definere organisationens hidtidige state og dens udviklingspotentiale. På modulet gennemgås herefter kontraktens rolle i forhold til at definere forretningsbehov, herunder finansielle overvejelser og cost-benefit analyse. Derpå introduceres sourcingmuligheder og strategi og governance i et contract management perspektiv, og afslutningsvist belyses hvorledes forretningsvilkår bedst understøtter forretningsmål.

EMNE	FORMÅL	INDHOLD
Introduktion til uddannelsen og best practices.	Introduktion til uddannelsen og best practices.	<ul style="list-style-type: none"> • Dette modul introducerer uddannelsen og fastsætter de standarder, som uddannelsen følger i forhold til teori og metode.
Hvilke behov skal kontrakten dække	Opnå forståelse for hvorledes man definerer og beskriver de behov, som kontrakten skal dække.	<ul style="list-style-type: none"> • Fastlæggelse af behov • Prioritering af behov • Værktøjer og teknikker til indsamling, aklaring og forståelse af behov • Typiske årsager til forsinkelse eller nødlidende kontrakter
Benchmarking	Opnå forståelse for hvorledes benchmarking kan anvendes til at identificere forbedringspotentialer	<ul style="list-style-type: none"> • Hvad er benchmarking? • Hvordan anvendes benchmarking? • Identificering af forbedringspotentialer • Data - input og output
Cost benefit analyse	Opnå forståelse for hvorledes en cost benefit analyse i relation til kontrakten foretages, og hvorledes forretningsmæssige mål bedst afdækkes og afstemmes med kontrakten.	<ul style="list-style-type: none"> • Fastsættelse af baseline og mål • Return on investment (ROI) • Gevinstrealisering • Tilbagebetalingsperiode • Inkorporering af nøgleindikatorer til brug for evaluering af leverandører
Sourcing-muligheder	Opnå forståelse for bevæggrunde og muligheder for sourcing	<ul style="list-style-type: none"> • Lave selv eller købe? • Relationship Management • Delte Accountplaner • Risiko- og SWOT analyser • Sourcingmuligheder • Succeskriterier

Strategi og Governance	Opnå forståelse for hvorledes Contract Management, virksomhedsstrategi og Governance hænger sammen	<ul style="list-style-type: none"> • Contract Management og strategi • Contract management og Governance • Knowledge Management • Risk Management • Elektronisk kontrahering • Contract Management Software
Review af eksisterende forretningsvilkår	Opnå forståelse for behovet for evt. tilpasninger af forretningens eksisterende vilkår med henblik på understøttelse af business case og strategi.	<ul style="list-style-type: none"> • Fordelen ved at lave et review af forretningsvilkår • Den praktiske gennemførelse af review

IACCM ASSOCIATE UDDANNELSEN

MODUL 2: BUDPROCESSEN (UDBUD OG TILBUD)

Modul 2 gennemgår de væsentligste kommercielle og kontraktuelle overvejelser i forbindelse med en budproces (udbud og tilbud), ligesom de vigtigste processer og aktiviteter gennemgås og illustreres, herunder ved brug af praktiske eksempler og deltagerens egne erfaringer. Vigtigheden af interessentstyring i processen gennemgås, og herefter belyses udvikling og anvendelse af evalueringskriterier. Endelig gennemgås betydningen af kundens forståelse af markedet og dets aktører, og af leverandørens muligheder for at påvirke indkøbsfasen.

EMNE	FORMÅL	INDHOLD
Overblik over budfasen	Opnå forståelse for de vigtigste faser og begreber i budfasen, fra såvel en kunde som leverandørsynsvinkel	<ul style="list-style-type: none"> • Indkøbsfasen – kundesynsvinkel og leverandørsynsvinkel • De forskellige dokumenter – RFx • Bid Team – udarbejdelse af tilbud • NDA-klasuler • Contract Management i budfasen
RFI	Opnå forståelse for hvorledes en anmodning om information (RFI) udformes og styres.	<ul style="list-style-type: none"> • Design, indhold og opmærksomhedspunkter • Typiske fejl • Hvordan styres en succesfuld RFI proces • Evaluering og udvælgelse af leverandører
Indkøbsfasen - Processerne og reglerne	Få overblik over de vigtigste elementer i indkøbsfasen	<ul style="list-style-type: none"> • Håndtering af RFx-processen • Scoring • Nødvendige kompetencer –projektledelse • Leverandørspørgsmål og -præsentation • Prisovervejelser • Underretning af leverandører • Tildeling af kontrakt • Problemstillinger efter tildeling
Budfasen – lovgivning og øvrige regler	Opnå forståelse for betydningen af lovgivning og øvrige regler relateret til indgåelse af en kontrakt	<ul style="list-style-type: none"> • Forskelle i internationale regler • Den internationale købelov (CISG) • Tilbuds- og acceptmodeller • Konfliktløsning
Interessentstyring	Opnå forståelse for virksomhedens interessenter i relation til Contract Management	<ul style="list-style-type: none"> • Identificering af interessenter • Prioritering af interessenter • Forståelse for interessenter • Kommunikationskanaler • Leverandøren som interessent

Udvikling af evalueringskriterier	Opnå forståelse for hvorledes man udvikler evalueringskriterier	<ul style="list-style-type: none"> • Udvikling af kriterier og metrikker • Kvalitative og kvantitative metrikker • Forståelse og forretningsmatch • Reference • Faresignaler
Anvendelse af evalueringskriterier	Opnå forståelse for hvorledes man anvender evalueringskriterier	<ul style="list-style-type: none"> • Implementering af evalueringsmodel • Deltagere og teamscoreing • Afstemning og vurdering • Vurdering af alternativer • Kritiske succeskriterier
Forstå markedet	Opnå forståelse for hvorledes en forståelse af markedet og markedsaktører kan hjælpe i indkøbsfasen	<ul style="list-style-type: none"> • Markedsforståelse og Contract Management • Integration af PLM og Contract Management • Forretningsvilkår, PLM og CM
Opportunity evaluering	Opnå forståelse for hvilke muligheder en leverandør har i indkøbs/tilbudsfasen	<ul style="list-style-type: none"> • Markedsforståelse og PLM • Involvering af Contract Management • Planlægning og håndtering af udfordringer • Kravsafklaring og Service Levels • Scope, ROI, finansiel virkning • Risikovuering og SWOT • Vurdering af kundemodenhed

IACCM ASSOCIATE UDDANNELSEN

MODUL 3: UDVIKLING

I modul 3 gennemgås de vigtigste kontrakt- og relationstyper samt de typisk vigtigste vilkår i kontrakter. Herefter gennemgås de forskellige former for samarbejdsrelationer, og de væsentligste elementer af Customer Relationship Management i et contract management perspektiv. Herefter belyses betydningen og udarbejdelsen af Statement of Works og Service Level Agreements. Modulet afsluttes med en gennemgang af de grundlæggende aktiviteter i administration af kontrakten og herefter best practices ved udarbejdelsen af kontrakter.

EMNE	FORMÅL	INDHOLD
Kontrakttyper og relationstyper	Opnå forståelse for forskellige kontrakttyper og relationstyper	<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgang af de væsentligste kontrakttyper • Kontrakternes anvendelsesområde • Identifikation af forskellige relationstyper • Identifikation af den rette kontrakttype i forhold til den valgte relationstype
Kontraktvilkår	Opnå forståelse for og overblik over de vigtigste typer af kontraktvilkår.	<ul style="list-style-type: none"> • Basale elementer i kontrakter • Centrale definitioner • Evaluering af klarhed og fuldstændighed af basale kontraktelementer
Samarbejdsrelationer	Forståelse for samarbejdsrelationer og hvorledes lovgivning kan påvirke partners samarbejdsrelation.	<ul style="list-style-type: none"> • Beskrivelse af hvordan samarbejdsrelationer til forskellige typer af aktører tilrettelægges • Håndtering af relationsmæssige udfordringer • Identificering og adressering af relationers behov
Customer Relationship Management	Opnå forståelse for de vigtigste principper i Customer Relationship Management	<ul style="list-style-type: none"> • Relationer og relationstyper • Typiske udfordringer • Kunde- og leverandørsynsvinkel • Hvordan relationer kan forbedres og værdier kan maksimeres • Key Account Management
Statement of Work og Service Level Agreements	Opnå forståelse for udarbejdelse af Statement of Work (SOW) og Service Level Agreements (SLA).	<ul style="list-style-type: none"> • SOW centrale begreber og funktioner • Hvad er en SOW, og hvad er dens rolle? • SOW/Kravspecifikation • Hvad en SOW bør indeholde og hvorfor • SLA komponenter • SOW/SLA relation

Kontraktens udarbejdelse	Forstå, hvorledes kontrakter udarbejdes	<ul style="list-style-type: none">• Principper for klart og præcist kontraktsprog• Anvendelse af sædvanlig kontraktterminologi• Kontraktens struktur• Forståelsen for principper og praksis for udarbejdelse af kontrakter• Holistisk forståelse af kontraktprocessen• At identificere muligheder for at forbedre og optimere kontrakter
Kontrakt-administration	Opnå forståelse for de vigtigste administrative aktiviteter	<ul style="list-style-type: none">• Aktiviteter før og efter kontrakttildelelse• Strategi og kontraktadministration

IACCM ASSOCIATE UDDANNELSEN

MODUL 4: FORHANDLING

På modul 4 gives først et overblik over formålet med forhandlinger og forhandlingens faser. Herefter gennemgås strategier og mål med forhandlinger, forhandlingsstile, forhandlingsteknikker og forskellige forhandlingstricks. Gennemgangen er blandt andet baseret på cases, øvelser og deltagernes egne oplevelser.

EMNE	FORMÅL	INDHOLD
Forståelse for forhandlingen	Opnå overblik for og forståelse for formålet med forhandlinger mellem kunde og leverandør.	<ul style="list-style-type: none"> • Principper og best practices for forhandling • Undersøgelse af skiftende forhandlingsmiljøer • Forståelse af interne barrierer for succesrige forhandlinger og hvordan de overkommes
Strategier og mål for forhandlingen	Opnå forståelse for fastlæggelse af strategi og mål i forhandlingen.	<ul style="list-style-type: none"> • Udvikling af forhandlingsstrategi • Forhandlingsfaser • Planlægning og taktik • Forståelse af hvilke informationer der behøves for at skabe succesfulde forhandlinger
Forhandlingsstilarter	Opnå forståelse for forskellige forhandlingsstile og deres anvendelse.	<ul style="list-style-type: none"> • Forståelse for og anvendelse af forskellige forhandlingsstile • Positionel forhandling • Integrativ og Principled forhandling • Strategier for anvendelse af hvornår en bestemt stil skal anvendes, fordele og ulemper samt alternative tilgange
Forhandlings-teknikker	Opnå forståelse for forskellige forhandlingsteknikker og deres anvendelse.	<ul style="list-style-type: none"> • Sammensætning og ledelse af forhandlings-teams • Forhandlingsstyrke • Taktikker, strategier og etik • Håndtering af konflikter i forhandlingen
Forhandlings-tricks	Opnå forståelse for forhandlingstricks og manøvrer.	<ul style="list-style-type: none"> • Adfærdsanalyser • Tricks og manøvrer • Bliv i stand til at genkende og imødegå tricks og manøvrer • Afslutning af forhandlingens sidste punkter

IACCM ASSOCIATE UDDANNELSEN

MODUL 5: KONTRAKTSTYRING

På modul 5 gennemgås implementering og kommunikation af kontrakten, de vigtigste principper i forbindelse med SRM (Supplier Relationship Management), monitorering af forpligtelser og budgetter mv., samt compliance. Endelig gennemgås ændringshåndtering, konfliktløsning samt kontraktophør og erfaringsopsamling.

EMNE	FORMÅL	INDHOLD
Implementering og kommunikation	Opnå forståelse for implementering og kommunikation til interessenter efter kontraktens indgåelse.	<ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation til kontraktens interessenter • Intern og ekstern kommunikation • Implementering af kontrakt- og kommunikationsstrategier • Sikring af at hver part kender sine forpligtelser i henhold til kontrakten
Supplier Relationship Management	Opnå forståelse for de vigtigste principper i forbindelse med at håndtere leverandørrelationer	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentering • Strategiske, taktiske og operationelle leverandører
Monitorering af leverancer, betalinger mv.	Opnå forståelse for performance monitorering, værktøjer og teknikker.	<ul style="list-style-type: none"> • Håndtering af tidsplaner • Overvågning af forpligtelser • Kvalitetskontrol • Budget- og udgiftskontrol og afrapportering • Overvågning af leveranceplaner og opfyldelse af dem
Ændringshåndtering	Opnå forståelse for ændringshåndtering	<ul style="list-style-type: none"> • Hvad er en ændring? • Årsagerne til ændringer • Hvordan designer man en ændringshåndteringsproces? • Diagrammer til at håndtere ændringer og kontrol heraf • Hvad er en kontraktændring? • Registrering af ændringer til kontrakten
Konfliktløsning	Opnå forståelse for optimal konfliktløsning og løsning.	<ul style="list-style-type: none"> • Definition af en konflikt • Teknikker til håndtering og løsning af konflikter • Afklaring af årsagen til konflikten • Identifikation af den bedste løsning

Kontraktophør

Opnå forståelse for kontraktophør og erfaringsopsamling.

- Forståelse af kontraktophør, herunder processen for håndtering af fortsatte forpligtelser
 - Typer af kontraktophør (ophævelse, opsigelse og almindelig ophør)
 - Dokumentation, opsamling og udnyttelse af viden og erfaringer til fremtidigt brug
-