

ALS CONTRACTMANAGER MEER GEDAAN KRIJGEN



**Doorgrond wat er speelt.
Breng je leverancier in de
meewerkstand en krijg
wat je wilt!**

Hybride Masterclass

Perfekte hybride match van online, klassikaal en persoonlijke coaching. Start wanneer jij dat wilt en in jouw eigen tempo!

COVALIS⁺

COVALIS MAAKT INKOOPKETENS SLIMMER

Als Contractmanager meer gedaan krijgen

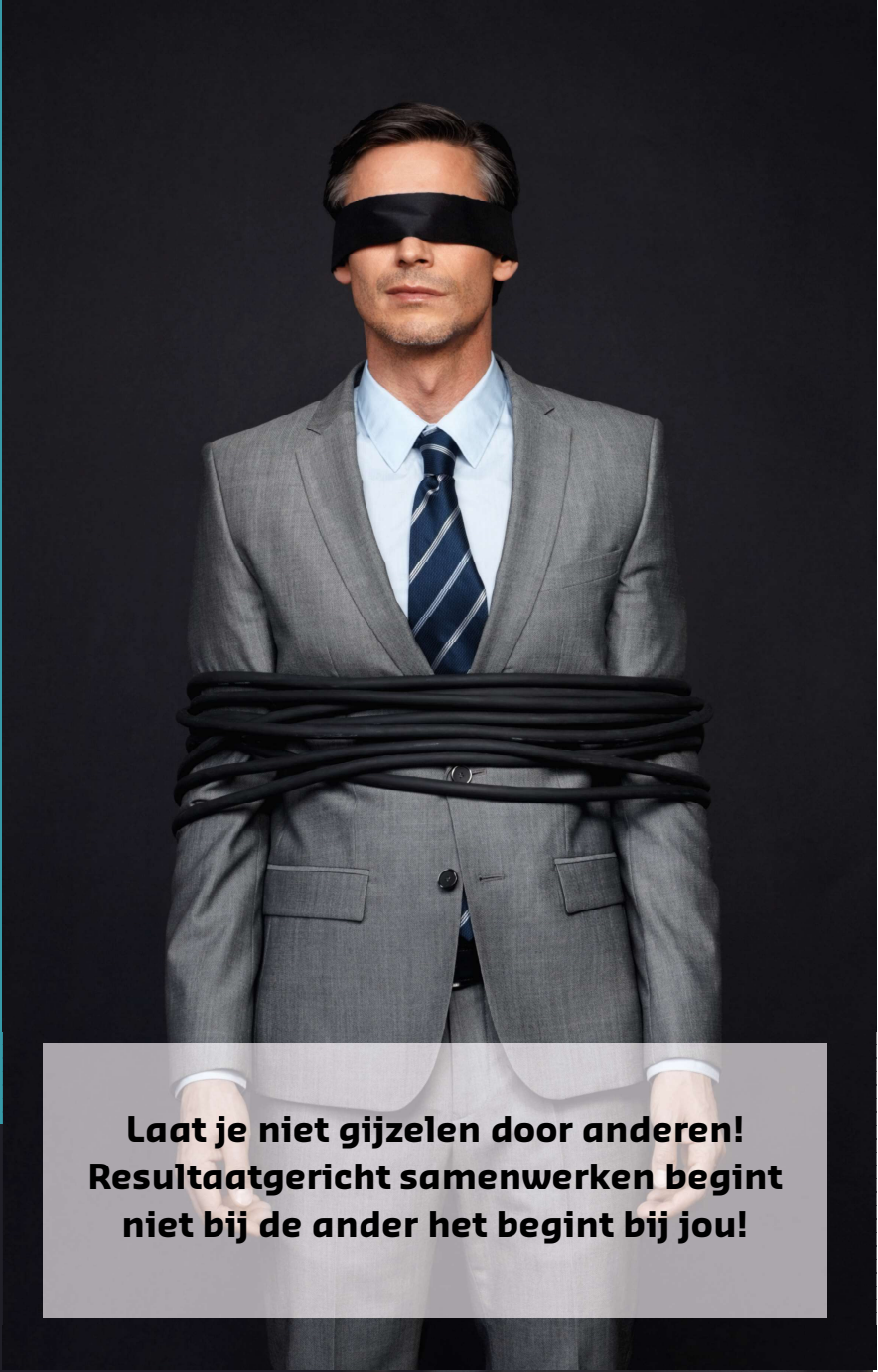
Leveranciersafspraken tegen het licht houden, aanspreken op de geleverde prestaties en daar ontwikkeling in brengen. Belangrijke uitdagingen voor de moderne contractmanager! Dat vraagt om stevig in je schoenen te staan, de regie te pakken en vaardig te onderhandelen.

Als contractmanager ben je nauw betrokken bij de inkoop en tijdens de contractperiode zelfs eindverantwoordelijk als onderhandelaar. Immers, elke review, elke aanzet tot ontwikkeling is weer een mini-onderhandeling! In de praktijk heb jij het als contractmanager erg druk, omdat je veel relaties te onderhouden hebt. Dat betekent dat jij in je rol als contractonderhandelaar effectief en gestructureerd te werk moet gaan. En juist daar schort het vaak...!

Masterclass 'als Contractmanager meer gedaan krijgen'

Speciaal voor contractmanagers die wel eens het gevoel hebben om met de rug tegen de muur te staan is de Masterclass 'als Contractmanager meer gedaan krijgen' ontwikkeld. Zij leren te doorgronden wat je moet doen om de leverancier in de meewerkstand te krijgen. Om er uit te halen wat er in zit!

De Masterclass bevat de ideale mix van persoonlijke coaching, online- en klassikaal leren en vaardig worden vanuit eigen voorbeelden. Toegepast op jou als contractmanager in jouw eigen praktijk, zodat ook jij meer grip krijgt op jouw contractdoelen en partijen beter laat samenwerken.



**Laat je niet gijzelen door anderen!
Resultaatgericht samenwerken begint
niet bij de ander het begint bij jou!**

Masterclass

De Masterclass geeft je structuur, overzicht en zelfvertrouwen, zodat je meer regie krijgt in je werk, doelmatig aan de slag gaat en uiteindelijk gedaan krijgt wat je wilt.

Wat ga je exact leren?

Bij iedere ontwikkeling is het van belang om vanuit jouw vertrekpunt te starten. Dat betekent dat we in deze Masterclass veel tijd besteden aan jouw case, jouw persoonlijke situatie en er veel ruimte is om jezelf beter te leren kennen.

Dat begint met een persoonlijkheidsanalyse om te begrijpen waarom je doet zoals je doet! En hoe dat dan ook bij je counterpartner werkt. Ontdek je sterke en mindere kanten en bereik meer, samen met anderen.

Het leveranciersgesprek is de plek waar het voor jou en je stakeholders allemaal moet gebeuren. Leer technieken te gebruiken om te doorgronden wat er speelt. Krijg de leveranciers in de meewerkstand, wakker het heilige vuur aan en borg het zodanig dat het blijft branden.

De Masterclass wordt afgesloten met een uitgebreide evaluatie, waarmee ook jij verder kunt.



De leverancier in de meewerkstand krijgen, het heilige vuur aanwakkeren en borgen dat het blijft branden!

Masterclass

Wij verkopen je geen cursus, we helpen jou om jouw doelen te bereiken door een maatwerkprogramma dat aansluit bij wat jij nodig hebt.

- + Een persoonlijk intake-gesprek en een persoonlijkheidsanalyse (DISC) om vanuit jouw vertrekpunt aan te vangen;
- + Terugkoppeling door onze adviseur en coaching bij persoonlijke case;
- + Online training om het leveranciers gesprek goed voor te bereiden;
- + Klassikale workshops (vaste 2 dagen) waarbij regie- en gesprekvoering inclusief onderhandelingstips aan de orde komen;
- + Coaching bij de voorbereiding en het voeren van het gesprek;
- + Evaluatie en borging van het resultaat.

Top 3 redenen om deel te nemen

- + Krijg echt controle over jouw gesprek, je relatie en doorgrond wat er speelt. Hanteer effectief de juiste communicatie- en gedragsstijlen;
- + Bereik betere resultaten door met meer zelfvertrouwen het gesprek met je counterpartner aan te gaan. Met als gevolg een beter resultaat voor jou en jouw organisatie;
- + Oefen met eigen praktijkvoorbeelden en die van mededeelnemers.



+ Werkvormen

Online, klassikaal en persoonlijke coaching. In de workshop ben je actief bezig met de materie en rollenspellen van de eigen case. Deelnemen aan leveranciersgesprek in nauw overleg. .

+ Vakexperts

De leergang wordt gefaciliteerd door Tom van de Ven, een zeer ervaren trainer en onderhandelaar en Pieter van Dam, zeer ervaren contractmanager en onderhandelings-expert. Beide hebben jarenlang ervaring in het voeren en leiden van verschillende soort onderhandelingen.

+ Voor wie

Managers verantwoordelijk voor inkoop-, verkoop en/of contractrelaties. Deelnemers komen vanuit de zorg, overheid, bouw, industrie en/of dienstverlening.



Datum:

Intake, aanvang online training en coaching gesprekken op elk moment wat jou schikt. Vaste workshopdagen in het voorjaar op 11/5 en 15/6 of in het najaar op 2/11 en 7/12.

Locatie workshopdagen:

Aristo Zalen te Utrecht Lunetten.

Mogelijkheid workshop in-house:

Dat kan! Vraag vrijblijvend een maatwerk offerte aan?

Investering:

De kosten voor de persoonlijke coaching, de online training en 2x workshop bedragen € 2.985,- excl. reiskosten en BTW. Alle bedragen zijn incl. syllabus, consumpties en lunches.

Certificaat:

Je ontvangt een deelname certificaat