



Next Level FM

Fieldlab voor sociale innovatie
in facility management

Opleiding

Relationeel Contracteren

Het fundament voor volwaardige
verhoudingen



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



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.

Ondanks dat we keer op keer ervaren dat transactionele contracten niet werken, blijven we het toch steeds weer proberen. Ook in relatief nieuwe contracten maken we steeds weer afspraken die ons uiteindelijk niet helpen om goed samen te werken en iedereen 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.

Gelukkig is er een alternatief voor het traditionele contracteren dat sterk aan populariteit wint. Deze nieuwe beweging heet 'relationeel contracteren'. Next Level FM heeft in samenwerking met haar partners 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'ts van relationeel aanbesteden.

Het opleidingsprogramma

De opleiding relationeel contracteren bestaat uit een gezamenlijke online introductie van twee uur, twee gezamenlijke opleidingsdagen van acht uur, een online kennissessie van twee 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.

Online special: de do's en don't's van relationeel aanbesteden

Na de twee lesdagen bieden we een online special die specifiek ingaat op de do's en don't's van een relationele aanpak bij aanbestedingen. Immers, een relationeel contract vergt ook een andere manier van aanbesteden!

Terugkomdag

Op de terugkomdag sluiten we de opleiding af door de individuele cases van ieder 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.



Praktische informatie

Duur

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

Data en kosten

Informatie omtrent startdata en kosten vind je op www.nextlevel.fm. Hier is het tevens mogelijk aan te melden voor de opleiding of een (telefonisch) gesprek aan te vragen.

Locatie

Centraal in Nederland. Informatie omtrent locatie vind je op www.nextlevel.fm.

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@nextlevel.fm.

Meer informatie en aanmelden

Wil je meer weten over de opleiding, (het aanbod van) Next Level FM of de mogelijkheden voor in company trainingen en workshops? Neem dan contact op via info@nextlevel.fm.

Direct aanmelden kan op www.nextlevel.fm.



Docenten



Ivar Zantinge

Ivar is directeur bij Ifmec en Next Level FM. 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.



Vanya Boon

Vanya is adviseur werkzaam bij Ifmec en is daarnaast regisseur bij Next Level FM. Hierbij liggen haar expertises bij de thema's Duurzame FM Keten en Relatieve Contracteren. Ze werkt met meerdere klanten in de publieke en private sector aan organisatorische vraagstukken rondom samenwerking, integraliteit en samenhang.

Action learning

De opleiding is gebaseerd op Action Learning. Dat is een manier van leren waarbij je wordt gestimuleerd oplossingen te vinden voor jouw specifieke organisatiedoelen waarbij tegelijkertijd jouw persoonlijke leerdoelen centraal staan. Je brengt een eigen organisatievraagstuk mee en past hierop het geleerde meteen toe.

Van ondersteuning tot certificaat

Rondom elke module krijg je relevante artikelen, presentaties en checklists mee als naslagwerk. Daarnaast krijg je waardevolle tips en instrumenten die je meteen in de praktijk kan brengen. En heb je tussendoor vragen, dan zijn onze docenten beschikbaar voor online begeleiding. Na afloop van de opleiding ontvang je uiteraard een officieel certificaat. Maar het beste bewijs van je deelname is hoe jij voortaan als allround samenwerkingsprofessional bijdraagt aan succesvolle samenwerking.

Voor wie is deze opleiding?

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

- Contractmanagers
- Leveranciersmanagers
- Inkoop- en aanbestedingsdeskundigen
- Juristen
- Medewerkers van een aanbestedende dienst, demand managers

Over Next Level FM

Next Level FM is een platform met als doel vooruitstrevende FM-organisaties en de wetenschap te verbinden om samen de ontwikkeling te maken naar een nieuwe vorm van samenwerking op facilitair gebied. In de praktijk lopen FM-organisaties – aan opdrachtgevers- en opdrachtnemerszijde – aan tegen vraagstukken die voortkomen uit een toenemende omgevingscomplexiteit en de hogere eisen aan de bedrijfsvoering die hierbij horen.





Info@nextlevel.fm
www.nextlevel.fm
Amersfoortseweg 98
3941 EP Doorn

