

Workshop für Vertragsmanagement im Einkauf



- ✓ Nutzenpotentiale identifizieren
- ✓ Projektziele ableiten
- ✓ Prozesse abgrenzen
- ✓ Anforderungen und IT-Lösungen
- ✓ Projektumfang bestimmen
- ✓ Erfolgsfaktoren erkennen

Workshopziel

- Interesse des Kunden verstehen
- Verbesserungsbedarf, Potentiale dokumentieren
- Projektumfang, Vorgehen und Lösungsansatz skizzieren

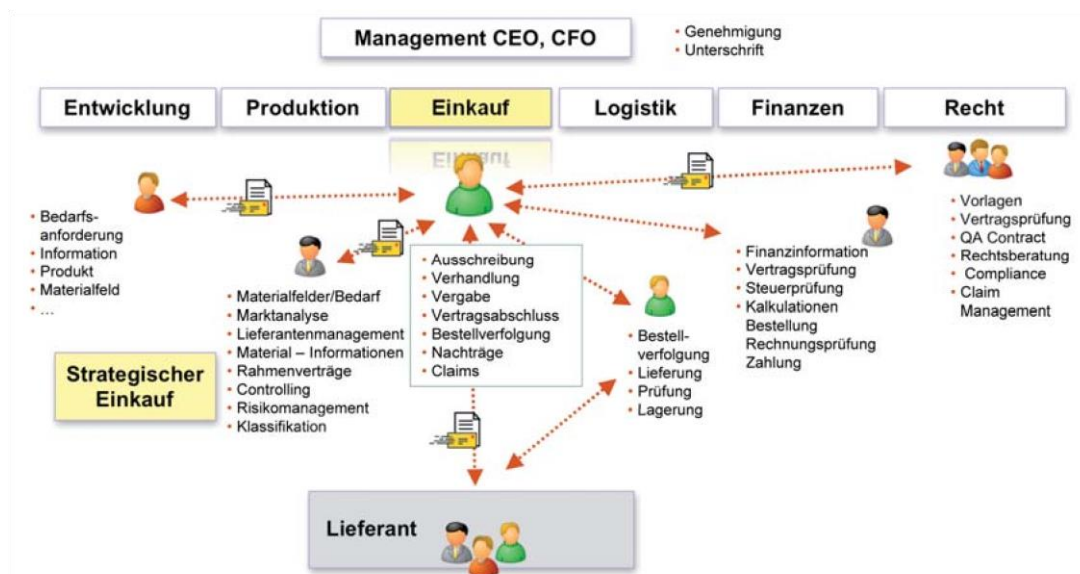
Inhalte

- Strategie, Ziele des Kunden
- Auswahl der Prozesse, Umfang, Organisation
- Vertragstypen, Vertragsvolumen und Anzahl
- Handlungsfelder, Nutzen-Argumente und Potentiale
- Vorstellung von Lösungsszenarien, Auswahl potentieller Szenarien
- Definition nächster Schritte

Ergebnisse

- Dokumentation der Managementziele
- Festlegung des Projektumfangs, wesentlicher Handlungsfelder, Abhängigkeiten
- Lösungsskizze
- Definition weiterführende Schritte

Dauer: 1-1,5 Tage (ca. 5 Beratertage incl. Vorbereitung, Dokumentation je Workshop)



Wir haben modulare, schnell einsetzbare digitale Business Solutions für die Dokumentation auf Basis der Marktführer SAP®, opentext™, Salesforce® und Microsoft® entwickelt. Unsere elektronischen Aktenlösungen sind direkt einsetzbar und tief mit den marktführenden Geschäftsanwendungen integriert. Auf Basis von Best Practices sind unsere Lösungen schnell für den internationalen Einsatz bereit. So können Sie Ihre strategischen und operativen Geschäftsprozesse durchgängig digitalisieren, automatisieren, dabei deren Komplexität erheblich reduzieren und die Produktivität steigern. Mit complon haben Sie einen erfahrenen und verlässlichen Partner mit langjähriger internationaler Prozess-, Technologie- und Integrationskompetenz aus vielen erfolgreichen Projekten in Großunternehmen. Unsere Vertragsmanagementlösung wurde mit dem BME Gütesiegel ausgezeichnet.

www.complon.com



complon GmbH
Friedenheimer Str. 47
80686 München
Tel.: +49 80-579497900
Fax.: +49 89-579497968
info@complon.com

© complon
Bildnachweis:
© Istockphoto.com/RynJLane