

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

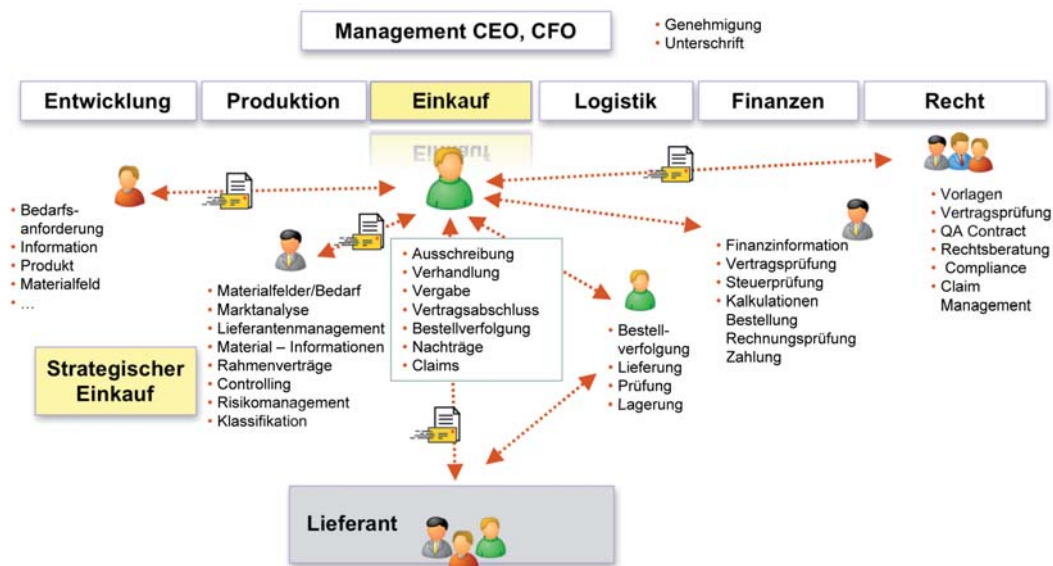
Inhalte

- 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)



Ihr Workshopleiter



Dipl. Kfm. Alexander Beyer ist Geschäftsführer der complon GmbH, einem Beratungsunternehmen für Vertragsmanagement in Einkauf, Vertrieb und Forschung. Als Senior Manager in der Siemens AG hat er konzernkritische elektronische Aktenlösungen geplant, international realisiert und den Betrieb verantwortet. Er verfügt über umfassendes Praxis Know-how in Einkauf von IT-Leistungen, Lizenzmanagement, Vertragsmanagement und Archivierungslösungen für Corporate Finance, Einkauf und Vertrieb.

Alexander Beyer ist Co-Autor des BME-Leitfadens für Vertragsmanagement.

