

ABILITĂȚI DE BUSINESS

Managementul Contractelor – Principii și practică

Curs prezentat în colaborare cu Global Knowledge Ltd.

Descriere curs

Însușiți-vă abilitățile necesare pentru a performa în activitatea de achiziții.

În acest curs, veți învăța să gestionați cu eficacitate toate aspectele legate de achiziții. Veți descoperi logica aflată în spatele principiilor și practicilor de contractare, veți învăța termeni, tehnici și instrumente cu ajutorul cărora veți putea converti nevoile în bunuri și servicii obținute din afara organizației.

Veți învăța să realizați în domeniul achizițiilor prin înțelegerea rolurilor, responsabilităților și așteptărilor stakeholderilor interni și externi implicați în procesul de achiziții.

În acest curs de dezvoltare a abilităților, veți petrece 70% din durata cursului în activități asociate contractării, de la documentarea de cerințe până la încheierea contractului.

Exercițiile vor include: dezvoltarea unei strategii de achiziții, alegerea tipului de contract, analiza și actualizarea declarației de conținut, managementul riscurilor, negocierea disputelor și colectarea învățăturilor.

Ce veți învăța

- Pași și stadiile managementului contractelor, de la analiza nevoii la încheiere
- Terminologia și termenii specifici contractării și achizițiilor
- Cerințele legale privind contractare și implicațiile acestora
- Ingredientele unei contractări de succes
- Harta stakeholderilor și analiza așteptărilor
- Convertirea obiectivelor în cerințe privind contractele
- Domeniul de aplicare și slăbiciunile diverselor tipuri de contracte
- Transferul de risc prin intermediul termenelor și condițiilor
- Impactul subcontractorilor
- Planificarea achizițiilor de la analiza nevoii la crearea unui pachet de achiziții
- Importanța Declarației de Conținut
- Procesul de achiziții incluzând pachetul de achiziții, alegerea furnizorilor și semnarea contractelor
- Fluxurile de documente necesare pentru contractare și timpii necesari pentru parcurgerea acestor pași
- Principiile negocierii
- Administrarea contractelor, de la semnarea lor până la finalizarea activităților aferente contractelor
- Bucla feedback-ului de comunicare
- Monitorizarea performanței
- Principiile de control ale schimbării în contracte
- Administrarea disputelor
- Încheierea contractului, de la finalizarea activităților aferente până la arhivarea acestuia
- Clauze de reziliere anticipată
- Practici de succes privind învățămintele
- Problemele legate de contractare și soluțiile acestora

Recomandări de participare

Cursul se adresează persoanelor interesate de o mai bună gestionare a tuturor aspectelor legate de achiziții precum și logica aflată în spatele principiilor și practicilor de contractare.

Conținut curs

1. Introducere în Managementul Achizițiilor

- Diagrama de planificare a contractului
- Terminologia achizițiilor și contractării
- Definirea contractelor – practic și conform legislației
- Obiectivul contractului
- Transferul riscurilor prin contractare
- Definiția contractării de succes
- Harta stakeholderilor
- Așteptările stakeholderilor
- Lanțul comunicării

2. Analiza nevoilor

- De la Obiective la documentele de cerințe
- De la documente de cerințe la Declarația de Conținut
- Tipuri de contracte
- Greșeli în gestionarea contractelor
- Rolul Departamentului Juridic

3. Planificarea achizițiilor

- Documentele de planificare
- Documentele de cerințe
- Planul de management al achizițiilor
- Declarația de Conținut
- Pachetele de licitare
- Documentele pentru ofertanți
- Criterii de selecție a furnizorilor

4. Conducerea achizițiilor

- Harta stakeholderilor
- Participarea furnizorilor
- Publicitatea și conferințele cu ofertanții
- Tehnici de evaluare a propunerilor
- Fluxul documentelor și demersurile necesare
- Negocieri principiale și negocieri de detaliu
- Obiectivele procesului de negociere

5. Administrarea achizițiilor

- Harta stakeholderilor
- Echipa de achiziții
- Gestionarea relațiilor cu furnizorii
- Monitorizarea performanței
- Controlul schimbărilor în contracte
- Amendamentele la contract
- Analiza performanței
- Sistemul de plăți
- Administrarea disputelor

6. Închiderea achizițiilor

- Harta stakeholderilor
 - Rezilierea anticipată
 - Învățăminte
 - Auditul achizițiilor
 - Negocierea înțelegerilor
 - Problemele de contractare și soluțiile acestora
- Ingredientele unei contractări de succes

Exerciții practice

- Diagrama de rețea a contractării: Estimarea duratei achizițiilor și timpul total necesar
- Analiza strategică privind achizițiile prin intermediul unei diagrame SWOT
- Evaluarea propunerilor – alegerea furnizorilor potențiali și dimensionarea achizițiilor
- Dezvoltarea documentelor asociate Declarației de Conținut: criterii de selecție a ofertanților, sisteme de ponderare, standarde de calitate și de performanță și aspecte prioritare de negociat
- Integrarea tipului de contract, a termenelor și condițiilor în graficele de lucru ale proiectelor, ale organizației și în planurile de risc.
- Joc de rol: Negocierea între cumpărător și un vânzător pe baza termenilor contractuali
- Închiderea contractului și colectarea învățămintelor