

Amaç:

Belirli bir işi yapmak veya yapmamak üzere iki veya daha fazla kuruluş arasında varılan bağlayıcı uzlaşma olarak tanımlanan kontratlar, tedarik zinciri yapılarının etkin yönetimi için önemli bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Kontratlar alıcı ve satıcılar (müşteri ve tedarikçiler) arasında ilişkilerin yapılandırılmasına yardımcı olurlar. Kontratlar bir tür risk yönetimi araçlarıdır. Sorumlu birimler tarafından içerik olarak iyi hazırlanmış kontratlar; yasal zorunlulukların yerine getirilmesi, müşteri – tedarikçi sorumluluklarının ve haklarının tanımlanması ile iş risklerinin dağıtımı ve kontrolünü sağlar.

Dolayısıyla tedarik zinciri yapılarının etkin yönetiminde iyi bir kontrat yönetimi şirketlerin en önemli rekabet silahı sayılmaktadır. Bu doğrultuda bu eğitimin amacı şirketlerin özellikle satınalma (ve satış) birimlerinde çalışan ve kontratlarla ilişkileri olan bütün yönetici ve uzmanlara kontrat yönetimi ile ilgili temel konuları tanıtmak ve şirketlerin daha başarılı kontratlar yapabilmesi için tüm gerekleri detaylarıyla örnekler üzerinden açıklamaktır

İçerik:

- Kontrat yönetimi temelleri ve başlıca özellikleri
- Bir kontratın hazırlanma aşamaları
- Kontrat maddelerinin yorumları
- Satınalma (tedarik), satış ve dışkaynak kontratları
- Kontratlarda kritik maddeler
- Başarılı kontrat yönetim araçları:
- Kontrat değerlendirme modelleri
- Kontrat yönetimi olgunluk modeli
- Kontratlarda risk yönetimi
- Kontrat performans yönetimi
- Kontratların şirketiçinde etkin yönetilmesi
- Elektronik (e)kontrat yönetimi
- Satınalma ve satış kontratlarında anlaşmazlık çözümleri – Müzakere yönetimi
- Eğitim boyunca yapılacak kontrat hazırlama ve yorumlama uygulamaları, örnek vakalar

Katılımcılar :

Genel katılıma açık.

Süre: 1 gün