



Aanbesteden voor contractmanagers

Kennis van aanbestedingsregels en -wetgeving
om als volwaardig teamlid mee
te kunnen draaien in aanbestedingen.



Aanbesteden voor contractmanagers

Als contractmanager ben je vanuit je eigen rol betrokken bij de uitvoering van (Europese) aanbestedingen. Dan is het nodig dat je kennis hebt van de aanbestedingswet- en -regelgeving, zodat je als volwaardig teamlid kunt meewerken bij aanbestedingen. De training is gebaseerd op de Aanbestedingswet (wijzigingen d.d. 2016).

Na deze tweedaagse training ben je bekend met de achtergronden van het (Europees) aanbesteden, de terminologie, het proces en de kaders. Je kunt de aanbestedingsrechtelijke risico's in het contractmanagementproces beter beheersen. Ook ken je de spelregels omtrent te stellen eisen en criteria, en de doorwerking hiervan in de contractmanagementfase.

Ervaringen van andere deelnemers

“Een introductie tot aanbestedingsrecht in twee dagen, kan dat? Deze training bewijst dat dat kan. Zeer prettige trainingsstijl: duidelijk, goede structuur, toegankelijk en herhaling = kracht. Een aanrader voor iedere contractmanager die betrokken is bij (Europese) aanbestedingen.”

Jean-Paul Sorée.

Zie voor meer referenties van onze trainingen www.springest.nl.



Waarom deze training?

- ⇒ Om de juiste input te kunnen leveren als contractmanager bij aanbestedingen.
- ⇒ Om de doorwerking van aanbestedingsprocedures in de contractmanagementfase te begrijpen.
- ⇒ Om te weten welke wijzigingen je wel/niet nog aan kunt brengen in de contractuitvoeringsfase.

Wat leer je?

- ⇒ Hoe de aanbestedingswet- en -regelgeving in elkaar zit.
- ⇒ Inzicht in de achtergronden van het (Europees) aanbesteden.
- ⇒ Kennis van de verschillende aanbestedingsprocedures, de spelregels omtrent te stellen eisen en criteria, en de doorwerking hiervan in de contractmanagementfase (met name de ruimte tot wijziging van aanbestede contracten).
- ⇒ De uitdaging tussen rechtmatigheid en doelmatigheid.
- ⇒ De focus vanuit de verschillende rollen van inkoop en contractmanagement.

Voor wie?

Contractmanagers die vanuit hun eigen rol en expertise betrokken zijn bij aanbestedingen, bijvoorbeeld als lid van een projectteam voor een (Europese) aanbesteding. De training is gericht op zowel reguliere overheden als speciale-sectororganisaties. Speciale-sectororganisaties zijn organisaties in de branches elektriciteit, gas en warmte; drinkwatervoorziening; openbaar vervoer over land; (lucht)havens. Voor hen gelden soms net iets andere regels. In de training komen de verschillen aan de orde. De training is ook geschikt voor anderen die meer willen weten van de aanbestedingswetgeving.

Voorkennis

Deze training gaat uit van hbo-denken- en -werkniveau. Een specifieke vooropleiding is niet benodigd.

Algemeen

Duur

Twee dagen van 9.30 tot 17.00 uur, met één week tussen de dagen.

Materiaal

Het digitale cursusmateriaal bestaat uit de presentaties, verrijkt met links naar wet- en regelgeving, rechtspraak en lezenswaardige artikelen. Indien gewenst kun je de sheets ook in een cursusmap verkrijgen.

Werkvormen

In de training wordt theorie afgewisseld met praktijkvoorbeelden, oefeningen en reflectie op je eigen situatie.

Gespecialiseerde trainer

De training wordt gegeven door mr. Femke Rasenberg. Haar specialisaties zijn aanbesteden, aanbestedingswet, BAO, BASS, private aanbestedingen, vastgoed, bouwrecht, DNR, UAV, gebieds- en projectontwikkeling, Europees recht, zorg, onderwijs en scholen, maatschappelijk vastgoed, woningcorporaties, Wira, tenderen, inkopen.

Programma

- ⇒ Achtergrond aanbesteden.
- ⇒ Rechtsbronnen:
 - Europees (Verdrag en richtlijnen) en nationaal (Aanbestedingswet en flankerend beleid).
 - Recente herziening aanbestedingsrecht.

Vervolg programma

- ⇒ Werkingssfeer aanbestedingsrecht.
 - Wie moet aanbesteden?
 - Wat moet worden aanbesteed?
 - Wanneer moet worden aanbesteed?
 - Hoe moet worden aanbesteed?
 - Welke verplichtingen gelden als wordt aanbesteed?
 - Uitzonderingen.
- ⇒ Best Value.
- ⇒ Concurrentiegerichte dialoog.
- ⇒ Strategie en herstel.
 - Tips en fouten bij inschrijvingen.
 - Herstel of aanvulling.
 - Strategisch of manipulatief.
- ⇒ Wijziging van een opdracht na aanbesteding.
 - a. Welke mogelijkheden bestaan er?
 - b. En wat zijn de gevolgen?
- ⇒ Rechtsbescherming.

Gerelateerde trainingen

- ⇒ Leveranciersmanagement.
- ⇒ Juridische zaken voor contractmanagers.

Prijzen, data en locatie

Zie voor deze informatie onze website, www.cmpartners.nl/trainingen.

Open rooster en incompany

Onze trainingen worden een aantal keren per jaar in open rooster gegeven. Uiteraard is het ook mogelijk om trainingen incompany te verzorgen, als standaard of maatwerk training. Bel ons voor een oriënterend gesprek en we komen graag bij je langs.

Over CM Partners

CM Partners is hét expertisecentrum voor contractmanagement. Wij ondersteunen organisaties bij het invoeren en professionaliseren van contractmanagement. Dit doen wij met onze trainingen, consultancy diensten en bemiddeling voor vaste en tijdelijke contractmanagement functies. Wij gebruiken daarbij de door ons ontwikkelde, beproefde methode CATS CM. Inmiddels bestaat CM Partners ruim 12 jaar en werken vele organisaties in Nederland met onze methode.

Get it Right! Met CATS CM® editie 2014, dé methode voor contractmanagement.

CM Partners, dé specialist in contractmanagement

Uw partner voor contractmanagement trainingen, advies en interim management