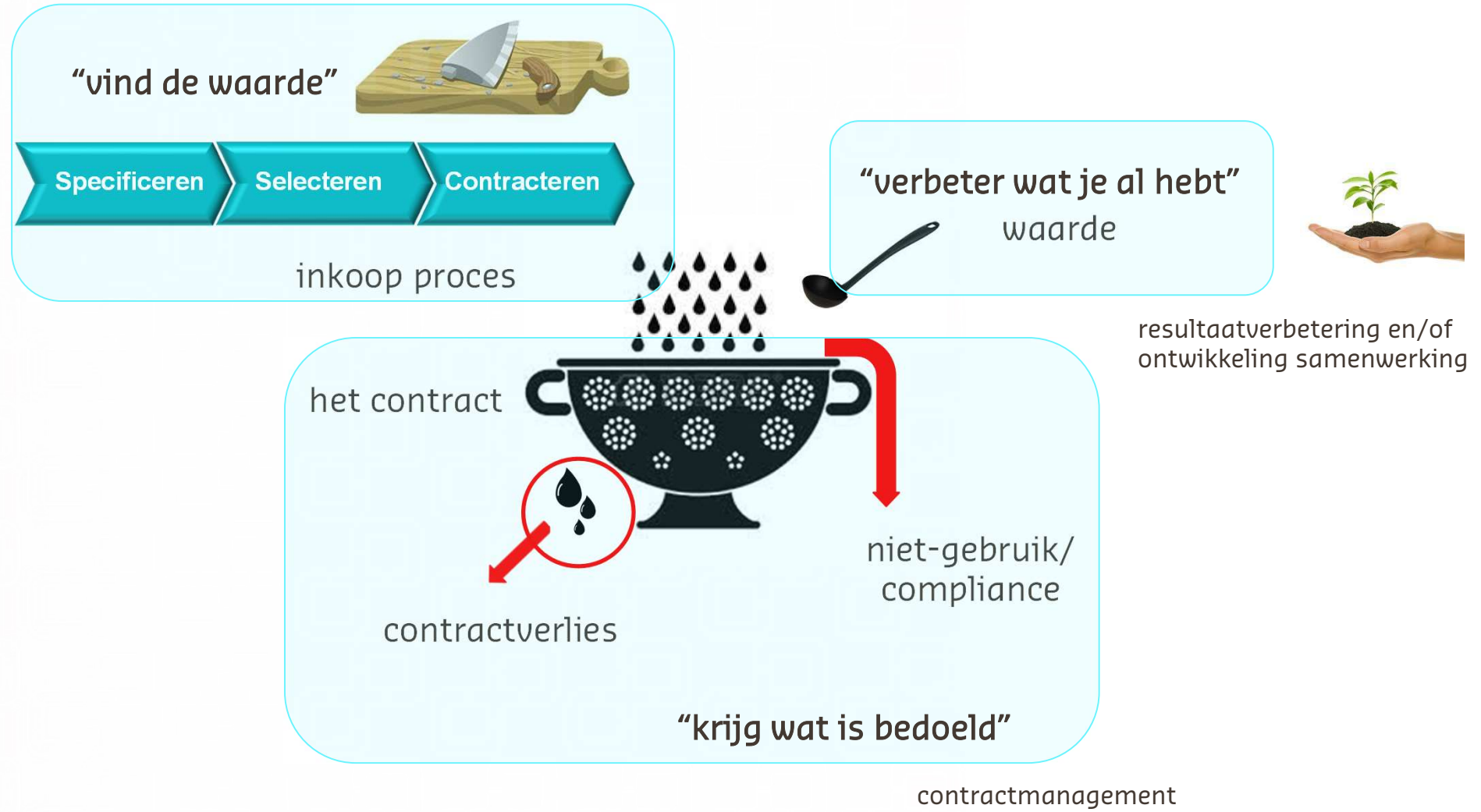


CONTRACTMANAGEMENT

14 OKTOBER 2020

‘Echt krijgen wat je hebt gekocht...én meer!’

Wat is contractmanagement ...?



Contractmanagement....!



“talk, walk your talk and... learn!”



Walk your talk dilemma....?



Hoe wordt gedrag beïnvloed?



Antecedenten:

zaken die gedrag in werking moeten zetten, zaken die vooraf gaan aan gedrag/prestatie.

Consequenties:

zaken die volgen op het gedrag/prestatie.

Antecedenten* in leveranciersrelaties



- + Contractclausules, kpi's en afspraken
- + Instructies, opdrachten, trainingen en opleidingen
- + Motiverende preken
- + Power point presentaties en uitleg + plaatjes
- + Hei sessies, team-dagen etc.
- + Vooraf beloftes over waardering in de toekomst
- + Dreigementen wanneer we niet veranderen
- + Visie documenten etc.



Yes officer, I did see the 'speed limit' sign, I just didn't see you.

*) krachtiger (effectiever in het activeren van gedrag) naarmate ze beter consequenties van bepaald gedrag voorspellen.

Consequenties*



- + Feed back
- + Reprimandes
- + Beloningen
- + Schouderklopjes
- + Reacties, opvolging op het gedrag
- + Waardering
- + Erkenning



Afspraak over de afspraak!

*) zolang consequenties niet duidelijk zijn, heeft een antecedent geen of slechts een tijdelijk effect.

OBM basisprincipes



Belonen

Krijg wat ik wil.



Dwingen

Vermijd wat ik niet wil.



Straffen

Krijg wat ik niet wil.

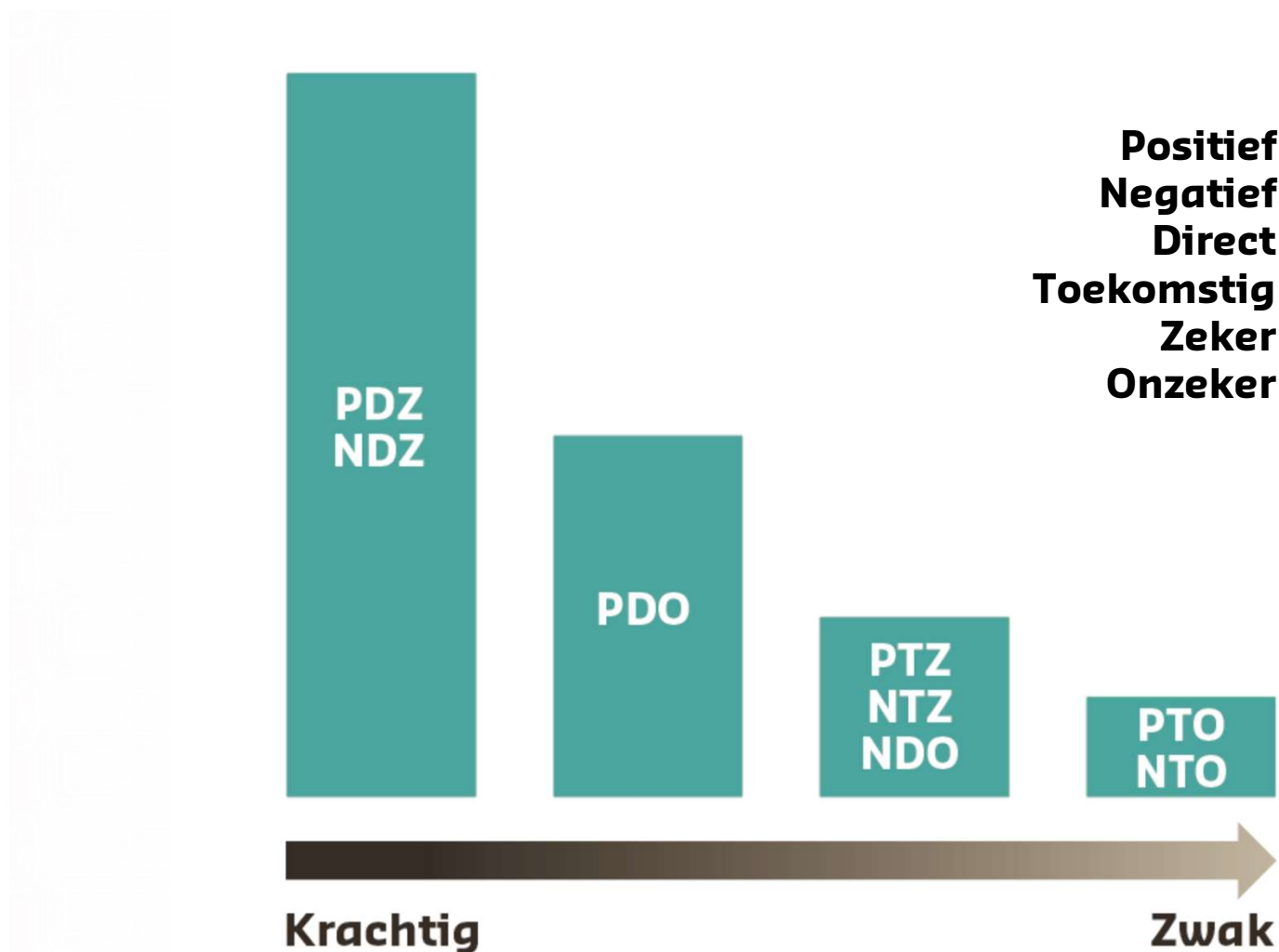


Negeren

Krijg niet wat ik wil.



De kracht van consequenties



Shape performance in je leveranciersrelatie! +



Meer weten.... over hoe shape je een performance relatie?



Download dan de gratis whitepaper op:

<https://www.covalis.nl/kennisbank/leveranciersmanagement-of-leveranciersontwikkeling/>