

## Invloed uitoefenen op het inkoopbeleid van gemeenten voor zorg- en welzijnsaanbieders

In meer dan 80 gemeentes is het afgelopen jaar zorg en dienstverlening ingekocht met een bestuurlijk aanbestedingstraject. Veel contracten zijn alleen voor 2015 afgesloten, dus het komende jaar gaan er weer tientallen inkoopprocessen van start.

Meedingen in een dergelijk traject is voor veel organisaties een mijnenveld met hoge risico's voor de bedrijfsvoering.

Hoe pak je dat als organisatie nu eigenlijk goed aan en welke vaardigheden komen daarbij kijken? Ga nu al aan de slag. Het inkoopseizoen voor de gemeenten staat zo weer voor de deur.

Jeanette de Haas van [www.onderhandelcoach.com](http://www.onderhandelcoach.com) en Astrid Buis van [www.buismanagementadvies.nl](http://www.buismanagementadvies.nl) sloegen de handen ineen en stelden een dynamische training van 1 dag samen.



Na de training heb je goed overzicht op de stappen van het bestuurlijk aanbesteden en wat dat van jouw organisatie en haar vertegenwoordigers vraagt.

Je hebt handvatten gekregen voor het doorlopen van het aanbestedingsproces en geoefend met de lobby en de onderhandelingen die bij dit proces noodzake-

lijk zijn.

## **Programma:**

‘Invloed uitoefenen op het inkoopbeleid van gemeenten voor zorg- en welzijnsaanbieders’:

Vooraf krijg je een intakeformulier, waarop vragen, verwachtingen en leerwensen worden opgeschreven. Zo kunnen wij op de dag zelf zo goed mogelijk inspelen op de vraag van de deelnemers.

### **In het programma zijn opgenomen:**

- Introductie
- De stappen van het bestuurlijk aanbesteden
- Waarin verschilt een gewone aanbesteding van een bestuurlijke aanbesteding?
- Waarover kun je invloed uitoefenen bij een gemeente? Is dat ook onderhandelen? Wat hoort er eigenlijk bij onderhandelen?
  - Voorbereiden op de ‘lobby’, het stellen van doelen en praktisch oefenen.
  - Waar ontmoet je elkaar?
  - (Intern) voorbereiden van de consultatierondes die de gemeente met zorg- en welzijnsaanbieders organiseert.
  - Welke informatie wil je nu juist wel of niet geven?
  - De prijsonderhandeling
  - Ondertekenen en vieren van successen.

We werken praktisch en gebruiken de casuïstiek uit 2015 om zo concreet mogelijk te leren en te oefenen.

**We bieden deze training alleen Incompany aan. Vraag nu een offerte aan bij [astrid.buis@buismanagementadvies.nl](mailto:astrid.buis@buismanagementadvies.nl) of bel haar op 06-51603085.**