



IMPULSWORKSHOP VERTRAGSMANAGEMENT

Vertragsmanagement richtig einführen und Stolperfallen vermeiden

Die zentrale, elektronische Verwaltung von Verträgen bringt viele Vorteile für Ihre Unternehmen. Bei der Einführung eines elektronischen Vertragsmanagements gibt es einiges zu beachten. Dabei unterstützen wir Sie gern.

Die Herausforderung im Vertragsmanagement

In vielen Unternehmen werden Verträge von unterschiedlichen Abteilungen verantwortet. Dadurch fehlt dem Management und Controlling häufig ein klarer Überblick. Aktentourismus, unüberschaubare Vertragssituationen, Uneindeutigkeit von Sachverhalten, schwierige Kostenkontrolle bis hin zu finanziellen Nachteilen sind nicht selten die Folge.

Eine Situation, die nicht tragbar ist. Die Einführung des Vertragsmanagements betrifft mehrere Abteilungen, die Einfluss auf die Ausgestaltung der elektronischen Akten und deren Bearbeitung im Rahmen der eigenen Geschäftsprozesse nehmen sollen. Fehler beim Aufbau der Aktenstruktur und Workflows können zu signifikanten Mehraufwänden und Problemen im Einführungsprojekt führen.

Es ist NICHT unser Ziel, Ihnen im Workshop das Vertragsmanagement der forcont zu präsentieren. Unser Ziel ist es, Sie in die Lage zu versetzen, alle relevanten Themen rund um Auswahl und Einführung eines Vertragsmanagements zu kennen und Sie damit auf das Projekt vorzubereiten. Falls Sie sich anschließend auch noch für unsere Lösung interessieren, freut uns das natürlich ganz besonders.

IHRE ZIELE - SIE WOLLEN

- » Wichtige Erfolgsfaktoren für die Einführung kennenlernen
- » Einen Überblick über Aufgaben und Risiken gewinnen
- » Ihre Entscheidungssicherheit rund um Planung und Finanzierung erhöhen
- » Kenntnis über ein effizientes organisatorisches Umfeld und notwendige Maßnahmen erhalten
- » Praxiserprobte Vorgehensmodelle und Checklisten an die Hand bekommen

UNSER ANGEBOT - WIR BIETEN

- » Vermeidung der typischen Fehler bei der Einführung von elektronischen Akten
- » Jahrzehntelange Erfahrung in Kundenprojekten – gemeinsam mit Kunden
- » Informationen über Voraussetzungen, Methoden und Verfahren zur Auswahl eines elektronischen Vertragsmanagements
- » Workshop-Resultate, die Ihnen die nächsten Schritte vereinfachen
- » Beratung ohne Risiko



IMPULSWORKSHOP VERTRAGSMANAGEMENT

Der Workshop im Detail

Mit Präsentationen und moderierten Diskussionen – in unserem Workshop werden alle relevanten Themen für die erfolgreiche Einführung eines elektronischen Vertragsmanagements bearbeitet. Von der Bestandsaufnahme bis hin zur Projekt- und Maßnahmenplanung inklusive Einführungsleitfaden können Sie sich auf das Projekt einstellen. Anschließend sind Sie bestmöglich auf anstehende Entscheidungen vorbereitet.

TEILNEHMER - WER DABEI SEIN SOLLTE

- » Fachabteilung (Rechts- und Vertragsabteilung, Einkauf, Finanzbuchhaltung, Controlling)
- » Mitarbeiter der IT
- » Datenschutzbeauftragter (ggf.)

INHALTE - WAS DIE TEILNEHMER ERWARTET

- » Warum elektronisches Vertragsmanagement: Motivation und Bedarfserklärung
- » Wer macht was bis wann: Prozesse, Aufgaben, Benutzer
- » Strukturierung der Akte: Recherchieren und Finden
- » Die kritischen Stolperfallen: Rechtliche Fragen und Berechtigungskonzept
- » Vom Papier zur elektronischen Akte: Digitalisierung
- » Technische Voraussetzungen: Alles rund um Hardware, Software und die Cloud
- » Erfolgreiche Einführung: Projektplanung und -methoden

ABGRENZUNG - WAS DER WORKSHOP NICHT LEISTET

- » Rechtsberatung, Diskussion vertraglicher Inhalte
- » Marktüberblick und Bewertung verfügbarer Technologieangebote

UMFANG - VOR ORT UND EXTERN

- » 1 Tag vor Ort - Vorbereitung sowie Erarbeitung des Ergebnisdokuments

ERGEBNISSE - SIE ERHALTEN

- » Ein Protokoll der diskutierten Workshop-Resultate
- » Checklisten und Muster aus der Praxis
- » Empfehlungen und Hinweise unserer Experten
- » Einen Maßnahmenplan auf Ihr Unternehmen abgestimmt

1.950,00 € zzgl. MwSt. und Reisekosten

Warum der Workshop mit forcont?

Wir kennen uns nachweislich mit Dokumenten, Akten, Prozessen und Projekten aus.

Wir bringen Erfahrungen aus vielen Projekten in Form von Best Practices ein.

Als Mittelständler kennen wir die Fragen und Anforderungen des Mittelstands genau und sind auch für Mittelständler finanzierbar.

Festpreis ohne Risiko. Ihr Team muss ohnehin die Fragen klären - mit uns sparen Sie Zeit und Geld.

Wir haben viele Fehler in der Vorgehensweise beobachtet und haben daraus gelernt!