



# Kursus i forhandling af komplekse it-aftaler





# Grundkursus i forhandling af komplekse it-aftaler

Der er mange penge på spil, når kunder forhandler komplekse it-aftaler, og samtidig stor risiko for at ende med ufordelagtige kontraktvilkår. Dette gælder, hvad enten der er tale om et stort udviklingsprojekt, en omfattende driftsaftale, eller anskaffelse af udstyr.

Jo større aftale, jo bedre forberedt er leverandøren, og forskellen mellem den gode og den mindre gode aftale er typisk mellem 15 og 30 procent af den samlede kontraktværdi. Kursusholderen har for nylig rådgivet ved en forhandling, hvor kunden fik reduceret prisen med over 60 procent ved en stor trecifret millionaftale.

Hvis man ikke passer på detaljerne, kan man i værste fald ende med aftaler, der viser sig at blive væsentligt dyrere end først antaget. Samtidig er der mange ikke-quantificerbare vilkår, der kan vendes til kundens fordel.

Forudsætningen for en succesfuld forhandling er god forberedelse og uddannelse af alle personer, der deltager i forhandlingen. Dette tværfaglige to-dages kursus vil klæde deltagerne på til at kunne indgå i et forhandlingsteam og til at få det maksimale ud af forhandlingssituationen. Kurset ledes af en af landets mest erfarne rådgivere på området, Henrik Zangenberg fra Zangenberg & Company.

På kurset kombineres en grundig indføring i de formelle rammer med forhandlingsteori, "best-practices", konkrete handlingsanvisninger og praktiske øvelser.

## MÅLGRUPPEN

Kurset henvender sig til personer, der er direkte involveret på kundesiden i forhandlinger af komplekse it-aftaler:

- Forhandlingslederen, der typisk er en ledelsesrepræsentant
- Projektlederen, der har ansvar for udbudsprocessen
- Juristen, der er ansvarlig for den juridiske del af aftalen
- Den faglige ekspert, der skal sikre, at aftalen leverer den ønskede funktionalitet
- It-eksperteren, der skal sikre, at løsningen hænger teknologisk sammen
- Økonomen, der skal sikre, at der indgås en økonomisk forsvarlig aftale
- Den leverandøransvarlige, der sidder med ansvar for relationer til virksomhedens leverandører og for virksomhedens indkøbsprocesser.

Netop det tværfaglige aspekt vejer tungt på dette kursus. Man kan kun opnå succes med forhandlinger, hvis man kan kombinere tekniske, økonomiske, juridiske og strategiske kompetencer i forhandlingsteamet.



## Indhold

I løbet af kursets to dage veksles mellem teori og case-øvelser baseret på faktiske forhandlinger. Kurset byder bl.a. på en større øvelse, hvor et forhandlingsteam vil møde et besværligt og velforberedt "leverandørteam".

### Du vil blandt andet blive undervist i:

- Organisering af en forhandling – roller og arbejdsopgaver
- Introduktion til generel forhandlingsteori – "principled negotiation" vs "positional bargaining"
- Forhandling – hvad man må og hvad man ikke må
- Forhandling samt etablering og fastholdelse af gode relationer
- Hvordan man finder "den rigtige pris" og undgår at efterlade penge på bordet
- Typiske interesser og positioner for større leverandører, og hvordan man bruger dem til sin fordel
- De syv kontraktvilkår, der typisk giver anledning til forbehold/forhandling. Hvor ender man, og hvordan kan processen optimeres på forhånd?
- Om at "profile" en forhandlingspartner – generelle og specifikke eksempler fra det nordiske leverandørlandskab
- Kontraktsformer og standardkontrakter accepteret af leverandørerne
- Aftalens anatomi – de mulige elementer og de mange nye veje til enighed
- Tildelingskriterier – muligheder for at optimere udbuddet
- Om at finde "kriterier for rimelighed" – f.eks. "should cost models" og brug af "peer group data"
- Håndtering af besværlige personer og besværlige situationer
- Indsamling og brug af data i forhandling
- Centrale aspekter ved forhandling af softwarelicenser
- Centrale aspekter i forhandling af cloudydelser.

## Kursusholder

### HENRIK ZANGENBERG ZANGENBERG & COMPANY PARTNER

Henrik Zangenberg har de seneste 20 år rådgivet private og offentlige kunder om strategisk anvendelse af it og har bistået ved en lang række større it-projekter og offentlige udbud. Henrik Zangenberg er partner i Zangenberg & Company samt en



række datterselskaber, der udover strategisk rådgivning om it-projekter og forhandlingsassistance beskæftiger sig med benchmarking. Før det stod Henrik Zangenberg gennem

otte år i spidsen for Gartners konsulentydelse til den offentlige sektor i Norden. Henrik Zangenberg har fungeret som ledende forhandlingsrådgiver i forbindelse med nogle af de største it-anskaffelser i den offentlige sektor.

Grundkurset holdes over to dage med hjemmearbejde første aften.

Se [www.quarterlyanalytics.dk](http://www.quarterlyanalytics.dk) for planlagte kursusdatoer, kursussteder, priser og tilmelding, eller kontakt os på 70 27 02 02.

Ved samtidig tilmelding af flere kursister fra samme organisation kan der opnås rabat. Kontakt [lo@zangenberg.biz](mailto:lo@zangenberg.biz) og hør nærmere.

quarterly  
analytics

