

# Professionele training "Contracten begrijpen en onderhandelen"

## Voor wie

- Het verkoopteam dat in een internationale context werkt
- Projectbeheerders
- De commerciële en operationele leiders

## Kernpunten

- De fundamenteën van internationale contracten verwerven
- Dankzij deze opleiding echt contractbegrip verkrijgen

## Voorwaarden

- Er zijn geen speciale voorwaarden voor deelname aan deze opleiding.
- Toch zal enige commerciële (nationale of internationale) of projectmanagement ervaring het leren vergemakkelijken.

## Doelstellingen

Bij het afronden van deze opleiding zullen de volgende doelstellingen worden bereikt:

- Vertrouwd zijn met de contractuele en commerciële aspecten van internationale contracten.
- Inzicht hebben in de risico's die inherent zijn aan contractuele clausules.
- Leren hoe je commerciële en contractuele risico's kunt beperken.
- Het vermogen tot interactie met specialisten (advocaten, belastingsspecialisten, verzekeringsspecialisten, enz.) verwerven en het begrijpen van gespecialiseerde publicaties.

- Het kennen van de argumenten voor betere onderhandelingen over contractuele clausules.
- Het aannemen van de juiste contractuele reflexen in alle levensfasen van het contract.

## Sterke punten

- Competentie: De trainer is voormalig commercieel directeur van grote internationale groepen (Alstom, General Electric, Besix) en heeft persoonlijk tientallen grote contracten onderhandeld (3 tot 300 miljoen euro per contract).
- Flexibiliteit: het vermogen om zich onderweg aan te passen aan de behoeften van de deelnemers; het geven van antwoorden op vragen die verder gaan dan het gepresenteerde materiaal.
- Relevantie: link naar de meest internationaal erkende standaardcontracten: UAV GC 2005, FIDIC, Wereldbank enz.
- Toepasselijkheid: praktisch advies voor onderhandelingen.



## Programma

Dit programma duurt meestal 1 tot 3 dagen en zal worden aangepast aan de geïdentificeerde behoeften:

### Vorbereiding

- Analyse van de bedrijfsomgeving van de deelnemers (bijvoorbeeld door middel van telefonische vergaderingen) om de onderwerpen aan te passen aan hun behoeften.
- Implementatie van reflectiefasen: Een (anonieme) zelfdiagnose om de deelnemers in staat te stellen hun competentieniveau, voor en na de training, te bepalen en gebieden te identificeren die voor verbetering vatbaar zijn.

# Standaardmodules



Advice for International  
Tenders & Contracts

## Contract Awareness

Subjects

<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">The Contract</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Legal issues</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Dispute resolution</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Time related issues</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Liquidated Damages</div> 		
<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Operational issues</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Risk sharing</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Payment</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Warranty Period</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Termination</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">General</div> 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; font-size: 8px;">Insurance</div> 

3/03/2019
Copyright 2019 AfiTaC; all rights reserved
8

- Het contract (totstandkoming van de contractuele relatie, documenten, soorten contracten)
- Juridische aspecten (beperking van aansprakelijkheid, gevolgschade, schadeloosstelling, toepasselijk recht en jurisdictie)
- Geschillenbeslechting (geschillencommissie, arbitrage, bemiddeling)
- Tijdsgebonden kwesties (inwerkingtreding, aanvaarding/oplevering, termijnsverlenging)
- Boetebeding voor vertraging/prestatietekort
- Operationele kwesties (reikwijdte, vergunningen, onderaanneming, goedkeuringen, enz.)
- Risicodeling (overdracht van eigendom/risico's, overmacht, enz.)
- Prijs en betaling (betalingsvoorwaarden, wijzigingsopdrachten, belastingen en heffingen)
- De garantieperiode (contractuele garantie / garantie op verborgen gebreken etc.)
- Beëindiging (schorsing en beëindiging op initiatief van de Opdrachtgever of de Opdrachtnemer)
- Algemene bepalingen (bankgaranties, intellectuele eigendomsrechten, enz.)
- Verzekeringen

## Opties

Opties die kunnen worden ingebouwd op basis van de geïdentificeerde behoeften (en indien verenigbaar met de duur van de cursus):

*cash flow liability indemnity  
liquidated damages fiscal risk  
IPP escalation EPC arbitration  
variation order termination  
FIDIC Force Majeure carve-out  
taking-over currency risk cap  
warranty suspension rejection*

1. Scoring van contractrisico's (Contract Risk Scoring): methode voor het beoordelen van contractuele risico's
2. De beginselen van het onderhandelen: Onderhandelingen volgens de Harvard-theorieën
3. Praktische gevallen (bv. onderhandelen over betalingsvoorwaarden)
4. Samenstelling en werking van een optimaal onderhandelingsteam

## Praktijk

Realistische casestudy: analyse van een relevant voorbeeldcontract.

Werksituaties: forum, op een webgebaseerd platform, voor uitwisseling over de onderwerpen die tijdens de training zijn aangeleerd in de maand volgend op de training.



**Neem contact met ons op voor bijkomende informatie**



- door een e-mail te schrijven naar [info@afitac.com](mailto:info@afitac.com)

- door ons te bellen op **+33 6 75 11 09 83**