

TELFER EXECUTIVE PROGRAMS

RELATIONSHIP CONTRACTING MANAGEMENT



This program is part of the Certificate in Complex Project & Procurement Leadership and may be taken as part of the certificate program or on a stand-alone basis.

This two-day session begins with an exploration of traditional approaches to contracting. Armed with an understanding of the benefits and limitations of traditional contracting, a framework for relational contracting is presented. Key elements are discussed, including incentivization, joint governance, etc. Participants develop an understanding of when to apply relational principles and when not to, as well as which principles. Time is spent examining how to evaluate for cultural fit, which is inherently qualitative and therefore difficult to assess and defend. Several exercises are performed and case studies presented to enhance participants' practical skills implementing and managing relational contracts.

PROGRAM TAKEAWAYS

- How to frame a contracting according to relational contracting principles
- How to decrease contract risk, cost, and adversarial tendencies
- How to encourage efficiency and innovation

WHAT YOU WILL LEARN

- Relational contracting principles
- How to implement a relational contract
- How to manage a contract within a relational construct

WHO SHOULD ATTEND

This program is designed for intermediate to senior project managers and procurement officers from both the public and private sectors.

To learn more information about Telfer Executive Programs or to register:

Centre for Executive Leadership
99 Bank Street, Suite 200
Ottawa, Ontario K1P 6B9

telfer.uOttawa.ca/executiveprograms
executiveprograms@telfer.uOttawa.ca
613-562-5921

PROGRAMMES POUR CADRES DE TELFER

GESTION DE PASSATION DE CONTRATS RELATIONNELS



Ce programme fait partie du certificat en leadership de projets complexes et d'approvisionnement et peut être suivi dans le cadre du programme de certificat ou de façon indépendante.

Cette session de deux jours commence par une exploration des approches traditionnelles de passation de contrats. Un cadre pour la passation de contrats relationnels est présenté, avec une compréhension des avantages et des limites de la passation de contrats traditionnelle. Les éléments clés y sont discutés, y compris les mesures incitatives, la gouvernance conjointe, etc. Les participants apprennent à savoir quand utiliser les principes relationnels et quand ne pas le faire, ainsi que quels principes. Nous passons du temps à examiner la façon d'évaluer l'adéquation culturelle, qui est intrinsèquement qualitative et, par conséquent, difficile à évaluer et à défendre. Plusieurs exercices sont effectués et des études de cas présentées pour améliorer les compétences pratiques des participants dans la mise en œuvre et la gestion des contrats relationnels.

LEÇONS DU PROGRAMME

- Comment encadrer une passation de contrats selon les principes de la passation de contrats relationnels
- Comment réduire le risque, le coût et les tendances contradictoires liés au contrat
- Comment encourager l'efficacité et l'innovation

CE QUE VOUS Y APPRENDREZ

- Principes de passation de contrats relationnels
- Comment mettre en œuvre un contrat relationnel
- Comment gérer un contrat dans le cadre d'une structure relationnelle

QUI DEVRAIT Y ASSISTER?

Les directeurs de projets intermédiaires à supérieurs et les agents d'approvisionnement des secteurs public et privé.

Pour en savoir plus sur les programmes pour cadres de Telfer ou pour vous inscrire:

Centre de leadership pour cadres
99 rue Bank, suite 200
Ottawa ON K1P 6B9

telfer.uOttawa.ca/executiveprograms
executiveprograms@telfer.uOttawa.ca
613-562-5921