

Programma

09:00 uur Ontvangst en registratie

09:30 uur BLOK 1: Wat zijn de belangrijkste markttrends en marktbeveiligingsstrategieën in offshore outsourcing?

- Overzicht van de belangrijkste offshore trends in Nederland
- Uit welke offshore landen komen we aanbieders zoal tegen?
- Van offshore IT Outsourcing naar Business Process Outsourcing
- Waarom is het aanbieden van offshore diensten gecompliceerd?
- Hoe kom ik in contact met potentiële klanten van offshore diensten? Het maken van een marketingplan
- Pricing- en samenwerkingsstrategieën
- Effectieve marketing van offshore diensten: de belangrijkste do's en don'ts
- Het vergroten van de zichtbaarheid van offshore landen (country branding)

11:00 uur Pauze

11:30 uur BLOK 2: Waarom wil uw klant eigenlijk offshoren en wat wordt er van u verwacht?

- De voordelen van offshore outsourcing voor uw potentiële klant bekeken vanuit operationele, tactische en strategische invalshoeken
- Welke (offshore) sourcing strategieën overweegt een klant en hoe kun je daar als potentiële IT-leverancier op inspelen?
- De impact van offshoring op de medewerkers en op de organisatie van de klant
- Offshore outsourcing is een zorgvuldig geregistreerd en kostbaar proces, zowel voor u als uw potentiële klant
- Reageren op RFI/RFP aanvragen: de belangrijkste do's en don'ts
- Gezamenlijke oefening op basis van praktijkcase materiaal

12:30 uur Lunch

13:30 uur BLOK 3: Hoe kom ik als offshore IT leverancier van de long-list op de short-list?

- Leveranciersselectie: hoe gaat uw potentiële klant te werk?
- Welke criteria zijn belangrijk en in hoeverre spelen politieke en persoonlijke factoren een rol?
- Wat zijn de belangrijkste kenmerken van offshore applicatie ontwikkeling?
- Wat zijn de kenmerken van ICT infrastructuur outsourcing? En van offshore BPO?
- Hoe bereid ik me voor op de eerste klant contacten b.v. bij een Pre-Bid of Informatie Meeting?
- Wat zijn belangrijke aandachtspunten tijdens de Due Diligence en offshore visits?
- Gezamenlijke oefening op basis van praktijkcase materiaal

15:00 uur Pauze

15:30 uur BLOK 4: Creëren 'Win-Win' situatie bij het komen tot een offshore outsourcing contract

- Wat zijn belangrijke uitgangspunten alvorens te kunnen starten met onderhandelingen?
- Welke disciplines (onderhandelings-team samenstelling) zijn er nodig?
- Wat zijn de specifieke kenmerken van een contract?
- Wat zijn de belangrijkste do's en don'ts tijdens contractonderhandelingen?
- Welke 'eisen' mag je stellen aan de demand organisatie van de potentiële klant?
- De human factor: waarom is die zo belangrijk?
- Gezamenlijke oefening op basis van praktijkcase materiaal
- Sourcing governance; demand/supply on shore off shore. Hoe richt ik regie in over de keten?

BLOK 5: Lessons learned

- Feedback op praktijkcase oefening
- Wrap up van de dag

17:30 uur Einde workshop

QUINT WELLINGTON REDWOOD

AMSTERDAM · ANTWERP · BANGALORE · HELSINKI · HYDERABAD · KUALA LUMPUR · MADRID · MEXICO CITY · MIAMI · NEW DELHI · PARIS · SAO PAULO · TOKYO · TORONTO

info@quintgroup.com www.quintgroup.com

Uw investering

De deelnameprijs bedraagt € 1.295,- (excl. BTW) per persoon. Iedere volgende deelnemer van dezelfde organisatie ontvangt € 100,- korting. Het bedrag is inclusief documentatie, verfrissingen en lunch. Nadat wij uw inschrijving hebben ontvangen, sturen wij u een bevestiging van deelname en een factuur. Het deelnamebedrag dient binnen 14 dagen en altijd voor aanvang van de workshop betaald te zijn.

Annuleringsvoorwaarden

Tot 10 werkdagen voor de workshop kunt u tegen de annuleringskosten van € 59,- annuleren. Als u na deze dag annuleert, dan bent u het volledige factuurbedrag verschuldigd. Annuleren kan alléén schriftelijk (per post of per fax). Vervanging door een collega is altijd toegestaan!

In-company trainingen

Het is ook mogelijk dat wij deze training specifiek verzorgen voor uw medewerkers en op uw lokatie. U kunt hierover contact met ons opnemen.

Voor nadere informatie:

GPI Consultancy

www.gpic.nl

Tel: 010 4254172

Fax: 010 4254317

E-mail: info@gpic.nl



The Quint Wellington Redwood Group

www.quintgroup.com

Tel: 020 305 3700

Fax: 020 305 3701

E-mail: info@quintgroup.com

Services from Quint Wellington Redwood

Strategy & Governance
Adding Business value through IT

Sourcing & Shared Services
Independent sourcing implementation

Service Management & IT Organization
Improving IT organizations

Benchmarking & Assessment
Performance measurement

Education
Skill and knowledge transfer



GPI Consultancy



Hoe verkrijg ik offshore outsourcingopdrachten?

Marketing & Sales Managers, Delivery Managers en Bid-Teams van offshore ICT vendors opgelet: deze unieke praktische ééndaagse workshop is speciaal voor ú!

Quint
Wellington Redwood

De workshop Hoe verkrijg ik offshore outsourcingopdrachten?

Een absolute must voor Sales- en Delivery Managers en Bid-Teams van offshore ICT vendors

De belangstelling voor offshore outsourcing groeit momenteel sterk. Steeds meer bedrijven kiezen ervoor om (delen van) primaire bedrijfsprocessen uit te besteden aan offshore dienstverleners. Het werk wordt hierbij uitgevoerd in een groot aantal landen, zowel farshore (met name India) als nearshore (Midden- en Oost-Europa). Een aantal redenen ligt hieraan ten grondslag: verlagen van operationele kosten, beschikbaarheid van ervaren IT-ers, flexibiliteit en focus op kerncompetenties. De overwegingen bij het besluit tot uitbesteden, hebben dus zeker niet alleen betrekking op kostenreductie maar zijn ook van strategische aard.

Voor potentiële gebruikers is de keuze voor offshoring niet vanzelfsprekend. De aansturing van projecten op afstand is lastig, en hierbij kunnen ook nog verschillende tijdzones of cultuurverschillen een complicerende rol spelen. Daarnaast heeft het offshoren van applicatie ontwikkeling en infrastructuurmanagement wezenlijk andere kenmerken, evenals Business Process Outsourcing. De beslissing tot het aangaan van een outsourcingovereenkomst wordt hiermee niet eenvoudiger.

Offshoring heeft veel procesmatige, bedrijfseconomische maar ook emotionele consequenties voor organisaties. Het verkrijgen van offshore opdrachten is dan ook zeer veeleisend, en dat is helemaal het geval in een markt waarin steeds meer aanbieders, uit steeds meer offshore landen, actief worden.

Een complexe uitdaging voor offshore ICT-vendors en in het bijzonder voor u als Sales- of Delivery Manager of als Bid-Team

U dient met bijzonder veel factoren rekening te houden om tot een succesvolle afronding van een offshore outsourcingovereenkomst te komen. Te weinig inzicht en foute interpretaties zullen onherroepelijk leiden tot verlies van uw (potentiële) klant of account. Ook het samenspel en de benodigde kwaliteiten van het Bid-Team, Sales- én Delivery Managers zijn van belang voor het verkrijgen van opdrachten.

Unieke praktische eendaagse workshop

Om ervoor te zorgen dat u beslagen ten ijs komt, hebben GPI Consultancy en Quint voor u een werkelijk unieke workshop ontwikkeld. Deze training is speciaal ontwikkeld voor Sales- en Delivery Managers en voor Bid-Teams van offshore ICT vendors!

Daarnaast wordt tijd ingeruimd voor de uitgebreide behandeling van een praktijkcase!

De workshop

De workshop bevat alle antwoorden over offshore outsourcing die u nodig heeft:

Wat zijn de belangrijkste offshore marktrends in Nederland?

Hoe komen offshore aanbieders in contact met potentiële klanten?

De marketing van offshore diensten: wat werkt wel en wat werkt niet?

Waarom wil uw klant eigenlijk offshoren en wat wordt er van u verwacht?

Wat maakt offshore outsourcing nu zo anders?

Hoe zorg ik voor een ideaal samenspel tussen het Bid-Team, Delivery én Sales?

Tientallen zeer waardevolle tips, valkuilen, do's en don'ts

Een offshore praktijkcase

Uw workshopleiders

Twee docenten zullen u gedurende de workshop intensief begeleiden. Naast een gedegen kennis van zaken hebben ze bewezen didactische capaciteiten. Enkele van uw docenten:

Marcel Blommestijn

Marcel Blommestijn studeerde in 1986 af aan de Hogere Economische School van Amsterdam in de richting Bedrijfs Informatiekunde. In 1997 voltooide hij zijn deeltijd studie Economie aan de Universiteit van Amsterdam, met specialisaties in bedrijfsinformatica en administratieve organisatie. Sinds 1999 is Marcel als Senior Consultant actief bij Quint Wellington Redwood, waar hij zich specifiek richt op Outsourcing. Hij begeleidt organisaties die te maken hebben met strategische sourcing vraagstukken en uitbestedingstrajecten, voert op dit terrein onderzoek uit en geeft workshops.

Paul Tjia

Paul Tjia heeft een achtergrond in de Informatie Technologie en de Culturele Antropologie, en is al bijna twintig jaar werkzaam in de automatisering. Hij was onder meer werkzaam als programmeur, systeemontwerper en business analyst. Paul richtte in 1994 GPI Consultancy op, een onafhankelijk adviesbureau dat gespecialiseerd is in offshoring. Als Senior Consultant assisteert hij organisaties bij het verrichten van een haalbaarheidsonderzoek, de landen- en partnerselectie, en het proces van kennisoverdracht. Ook verzorgt hij cultuurtrainingen (o.a. "hoe omgaan met de Indiase zakencultuur").

Wat leert u tijdens deze workshop?

- Waarom wil uw klant eigenlijk offshore outsourcen en wat wordt er van u verwacht?
- Wat zijn momenteel de trends in de Nederlandse offshore markt?
- Welke offshore aanbieders zijn er momenteel? Uit welke landen?
- Hoe krijg ik contacten met potentiële klanten van offshore diensten?
- Hoe moet ik met het verschil tussen offshore IT- en Business Process Outsourcing omgaan?
- Hoe kom ik als IT-leverancier van de long-list op de short-list?
- Hoe kan ik het samenspel tussen Sales Managers, Delivery Managers en het Bid-Team optimaliseren?

Inclusief een uitgebreid boek over offshoring

Als achtergrondmateriaal bij deze workshop ontvangt u onder andere: "Offshoring Information Technology - Sourcing and Outsourcing to a Global Workforce". Dit handboek telt meer dan 300 bladzijden en wordt beschouwd als een van de meest diepgaande publicaties over offshoring. Het is geschreven door Paul Tjia, samen met Professor Erran Carmel (American University, USA). In 2006 is de tweede druk verschenen bij Cambridge University Press.

Over Quint Wellington Redwood

Quint Wellington Redwood - kortweg 'Quint' - is een organisatieverbeteringsbureau dat zich helemaal toelegt op het oplossen van managementvraagstukken op het gebied van informatietechnologie. Onze mensen zijn organisatieadviseurs met veel verstand van IT. Wij leveren onze diensten vanuit veertien internationaal verspreide kantoren in meer dan vijftwintig landen.

Over GPI Consultancy

GPI Consultancy, opgericht in 1994, is het eerste adviesbureau in Nederland dat volledig gespecialiseerd is op het gebied van offshore outsourcing van ICT. We zijn op dit terrein nog steeds uniek. Wij zijn onafhankelijk en objectief en mede door ons langdurige onderzoek naar de ervaringen van Nederlandse en buitenlandse gebruikers hebben we zeer veel kennis opgebouwd.