



# Reforhandlingsprogram

Enhver avtale kan reforhandles når som helst i løpet av avtaleperioden. Som regel er det selgeren som tar initiativ til dette, men også den erfarne innkjøper bruker dette som et effektivt virkemiddel.

Firstventura har utviklet et reforhandlingsprogram, bestående av både operativt og faglig innhold, for systematisk gjennomføring av reforhandlinger. Dette med gode resultater for våre kunder. Innhold i et slik program består av:

- Identifikasjon av reforhandlingskandidater
- Systematisk gjennomgang av utvalgte leveranseforhold
- Identifikasjon av besparelsesområder /potensiale
- Reforhandlingsforberedelser
- Håndtering av leverandørkommunikasjon
- Standard reforhandlingsbrev
- Standard agenda og kundepresentasjoner
- Standard strategier for gjennomføring av forhandlinger
- Leverandør oppfølging
- Resultatmåling

Metodikken er erfaringsbasert og brukes for å hente besparelser på kort sikt, men også som en mekanisme for å sikre fallende realpriser over tid. Reforhandlingsprogrammer er i tillegg en effektiv arbeidsform for å få organisasjonen til å utveksle ideer og erfaring og tilslutt jobbe aktivt mot de samme målsettinger.

Firstventura har ressurser, kompetanse og metodikk for gjennomføring av slike programmer. Personell med juridisk, økonomisk, teknisk og revisjonsfaglig bakgrunn kan stilles til disposisjon for oppdragsgiver, avhengig av omfang, behov og ønsket gjennomføringshastighet.

***"Å la andre forhandle på våre vegne kan være en svært effektiv forhandlingsstrategi. Etablerte relasjoner blir satt på prøve."***



**FIRSTVENTURA**

Firstventura er et rådgivningsfirma med spesialisering innenfor fagområdene kostnadsstyring, innkjøp og kommersiell prosjektledelse. Våre ansatte har juridisk, økonomisk, samfunnsfaglig, teknisk og IKT-faglig bakgrunn.

Vi leverer strategiske og operative tjenester, analyser, verktøy og kurs til kunder i privat og offentlig sektor.