bekendheid
monodisciplinair
managementdomein
risicomanagement
gebruiker
ITIL
inkoop
organisatie-breed
governance
productiefunctie
verborgen
positie
processen
contract
specifieke
marketingconcept
kennis
gebruikers
tactische
RUMBA
RACI-matrix
process
targeting
management
sourcingkavels
plus-afspraken
organisatienetwerken
contractenbeheer
RAMSSHEEP
backoffice
ontkoppeling
enterprise-architectuur
dienstverleners
dienstverlening
producten
financiering
problemen
situaties
klanten
organisation
leveranciersvolwassenheid
orkestreren
vermogen
ontwikkelingsstadium
dienstenpakket
Raines
goal
klantvertrouwen
markt
algemeen
opdrachtgeverschap
kerngroep
customer
beheersmanagement
cost
archetypen
SLA
afdelingsniveau
portfoliomanagement
logica
Demingcirkel
Proposal
waarde
security
kwaliteit
COBIT
sourcing
klantmanagement
meten
aanbestedingen
resultaat
rules
bereik
marktsegmentatie
teamvorming
guardian
re-actief
avoidance
functionele
relatiebeheer
leveranciersbeheer
kwaliteitscyclus
Cost hoofdprocessen
adviesmanagement
archetype
transitieplan
Kraljic-matrix
segmenteren
sturen
organisatie
actief
contractmanager
informal
disciplines
PDCA
Silver
globale
complexe
Plan-Do-Check-Act
SMART
detailontwerp
personeelssamenstelling
marktgereedheid
agreement
contracthoudersberaad
multidisciplinair
regisseren
omgevingsdomein
motivatie
maincontracting
Dörner
netwerk
persoonlijkheden
niet-standaard
klantwaarde
professionaliseren
klanttevredenheid
EMVI
cliëntisme
Act
CMMI
samenwerken
omvang
analyse
setting-theorie
regiebureau
verantwoordelijkheden
globaal
vos
regie-corporatie
oplossingen
A-persoonlijkheden
voordelige
hoofdstructuur
egel
switching-kosten
generieke
grondstoffen
prestatie-indicatoren
sturing
klantvragen
klantbehoeften
succesfactoren
ervaring
lerend
verkeersplein
inkoopmanagement
blauwdruk
financieel
klantretentie
exit-strategie
facility
vendor
professional
Integration
kosten
IT
klant
Clinger-Cohen
magistrale
homogeniteit
verzakelijking
dienstenintegratie
hiërarchische
Ownership
strategie
maatwerkafspraken
toegevoegde
kwartiermaker
centrale
visie
CM
KM
ICT-diensten
HR-diensten
programmamanagement
competenties
economisch
koken
retained
proactief
governancedocument
operatonele
vraagbundeling
Dietrich
front
volledig
resultaatsturen
managementdomeinen
regie
klantbehoud
ontwikkelingsfasen
function
meerdere
aspecteisen
Scorecard
volwassenheid
alignment
dienstencatalogus
Europese
NEN
sub-processen
maatwerkfinanciering
dirigeren
uitbesteden
kernbeslissingen
FMECA
Model
informatiemanagement
werkzaamheden
aanbodbundeling
outsourcing
prestatiemanagement
falen
standaardisatie
sourcingstrategie
Inkoop
groeipad
types
Request
beleid
persoonlijkheidstype
promotieactiviteiten
aanbodregie
influencers
plan
Total
inschrijving
afdelingen
doelstellingen
voorkomen
Maturity
catch-22
architectuurlandschap
genericiteit
ontwerp
Information
leveranciersmanagement
paralyse
leiderschap
BIA
level
operationaliseren
belanghebbenden
innovatie
BPO
bonus-malusregeling
behoeftestelling
multi-sourcing
stakeholders
Balanced
modern
supplyorganisatie
vraagregie
onderhandelingstraject
overleggen
aanbestedingsteams
vraag
medewerkers
dienstverleningsafspraken
Nate
uitvoering
regionale
besturingsdocument
type
RFI
service
ISO/IEC
contractmanagement
sponsorschap
intelligent
meest
standaard
strategisch
ecosysteem
metafoor
Capability
stakeholder
gemeenschappelijke
marktkennis
gunning
business
ontwikkelen
BiSL
idee componenten
TCO
bereiding
systeemintegrator
BM
aansturing
for
hergebruik
RFP
levering
lokale
servicemanagement
plusfinanciering
demand