

SPIS TREŚCI

Wstęp od patrona wydania polskiego	9
Podziękowania	11
O autorach	13
Przedmowa	15
Wprowadzenie	19
ROZDZIAŁ 1.	
Dziesięć pułapek outsourcingu	37
Dziesięć najczęstszych pułapek	38
Skuteczne zarządzanie zleceniami outsourcingowymi	48
ROZDZIAŁ 2.	
Cykl outsourcingu	49
Fazy cyklu outsourcingu	50
Na co zwrócić szczególną uwagę	52
ROZDZIAŁ 3.	
Ocena strategiczna	55
Cztery elementy oceny strategicznej	58
Ocena korzyści biznesowych	60

Ocena operacyjna	67
Ocena finansowa	76
Ocena ryzyka	80
Przygotowanie biznesplanu projektu	85
Podsumowanie i lista sprawdzająca	86

ROZDZIAŁ 4.

Analiza potrzeb – definiowanie wymagań wobec projektu outsourcingowego	89
Szczegółowa ocena operacyjna	90
Strategie outsourcingu	97
Dokumenty podsumowujące analizę wymagań projektu	102
Podsumowanie i lista sprawdzająca	111

ROZDZIAŁ 5.

Ocena dostawcy	113
Typy dostawców	115
Oferty dostawców	118
Ocena dostawców	120
Najczęstsze błędy w wyborze dostawcy	127
Podsumowanie i lista sprawdzająca	131

ROZDZIAŁ 6.

Negocjacje i zarządzanie kontraktem	133
Zarządzanie negocjacjami	134
Zarządzanie kontraktem	143
Podsumowanie i lista sprawdzająca	157

ROZDZIAŁ 7.

Inicjacja projektu i przeniesienie pracy do dostawcy	159
Inicjacja projektu	160
Przeniesienie pracy do dostawcy	164

Inne ważne pytania	172
Podsumowanie i lista sprawdzająca	174

ROZDZIAŁ 8.

Zarządzanie relacjami	175
Administrowanie pracą	176
Zarządzanie komunikacją	180
Zarządzanie wiedzą	181
Zarządzanie personelem	182
Zarządzanie finansami	183
Podsumowanie i lista sprawdzająca	184

ROZDZIAŁ 9.

Kontynuacja, modyfikacja albo zakończenie współpracy	187
Kontynuacja współpracy: argumenty „za” i „przeciw”	187
Zdarzenia wymagające ponownej oceny relacji	189
Modyfikacja albo zakończenie współpracy	195
Najczęstsze błędy	197
Zakończenie współpracy	200
Podsumowanie i lista sprawdzająca	201

ROZDZIAŁ 10.

Z powrotem na parkiecie: powtarzanie procesu outsourcingu	205
Zarządzanie wiedzą	207
Miary	213
Model dojrzałości zarządzania outsourcingiem (OMMM – Outsourcing Management Maturity Model)	220
Biuro zarządzania relacjami (RMO – Relationship Management Office)	224
Podsumowanie	226

ROZDZIAŁ 11.

Najlepsze praktyki w outsourcingu	229
Najlepsze praktyki od kuchni	230
Przyszłość outsourcingu	233
Parę słów na koniec	234
Źródła	235
Indeks	237

Mark J. Power jest prezesem międzynarodowej firmy konsultingowej ROS Incorporated. Zarządza projektami outsourcingowymi na całym świecie, założył centra treningowe outsourcingu. Jego multimedialny zestaw edukacyjny *Strategic Outsourcing Framework* cieszy się uznaniem w wielu krajach.

Kevin C. Desouza jest prezesem Engaged Enterprise, firmy konsultingowej specjalizującej się m.in. w zarządzaniu wiedzą i zarządzaniu kryzysem. Jest autorem książki *Managing Knowledge with Artificial Intelligence*.

Carlo Bonifazi jest współzałożycielem i wiceprezesem firmy konsultingowej ROS Incorporated. Prowadził globalne przedsięwzięcia outsourcingowe w sferze rozwoju produktów oraz IT.

Ile zadań twoja firma mogłaby zlecać na zewnątrz i czerpać z tego korzyści?

Te korzyści to nie tylko oszczędności. Outsourcing to także dostęp do wiedzy w głowach ekspertów poza twoją organizacją. To szybki wzrost siły rynkowej bez potężnych inwestycji. To model biznesowy, w którym płacisz tylko za to, co faktycznie jest ci potrzebne. Lecz jeśli outsourcing ma dać twojej firmie szerokie korzyści, musisz umieć nim zarządzać.

Ta książka to podręcznik dla menedżerów napisany przez praktyków z wieloletnim doświadczeniem w projektach outsourcingowych na całym świecie. Dowiesz się z niej:

- które zadania zlecać na zewnątrz, a które lepiej realizować wewnętrznie,
- jak przeprowadzić konkurs ofert dostawców,
- jaki wybrać typ kontraktu outsourcingowego,
- jak ograniczyć chaos w pierwszej fazie współpracy z nowym dostawcą,
- co zrobić, żeby nie uzależnić się od kiepskiego dostawcy,
- kiedy podjąć trudną decyzję o zakończeniu współpracy z dostawcą.

Zasobów nie trzeba posiadać na własność. Wystarczy mieć do nich dostęp. Dziś organizacje zlecają na zewnątrz prawie wszystko, od obsługi kadrowej do projektów badawczych. Umiejętność współpracy z wykonawcami zewnętrznymi staje się jedną z podstawowych kompetencji menedżera. Outsourcing to model biznesowy jutra. Naucz się go już dziś i czerp z niego korzyści.