

Praxistraining

„Nachträge und Claims erfolgreich verhandeln“

für

(Unternehmen)

Termin und Ort nach Vereinbarung

durchgeführt von

Volker Stroh

Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft

Eduard-David-Straße 1

55122 Mainz

Germany

Phone: +49 6131 480 66 40

Mobile: +49 170 305 50 44

E-Mail: contact@volker-stroh.de

Internet: www.volker-stroh.de

(Änderungen während der Seminardurchführung vorbehalten)

Volker Stroh

Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft

Eduard-David-Straße 1

55122 Mainz, Germany

P +49 6131 480 66 40

M +49 170 305 50 44

E contact@volker-stroh.de

I www.volker-stroh.de

Bank: MLP Banking AG

Konto Nr.: 404 968 6298

IBAN: DE27672300004049686298

Bankleitzahl: 672 300 00

BIC/SWIFT: MLPBDE61

Ust-IdNr. DE274651857

Steuernummer 26/226/43636

Finanzamt Mainz Mitte

Zielgruppe und Lernziele

Das Seminar richtet sich an Projektbeteiligte, die in verantwortlichen Funktionen Nachträge und Claims mit Kunden, Kontraktoren bzw. Lieferanten oder Konsortialpartnern verhandeln, z.B. Projektleiter, kaufmännische Projektmitarbeiter, Teilprojektleiter, Einkäufer, Baustellen-, Bau-, Montage- und Inbetriebnahmeleiter, Contract- und Claimsmanager sowie Vertriebsbeauftragte.

Lernziele sind der Aufbau und die Vertiefung von Wissen über Nachtrags- und Claimverhandlungen, die Verbesserung individueller Verhandlungskompetenzen sowie das praktische Einüben von Verhandlungen.

Das Seminar baut darauf auf, dass die Teilnehmer die Grundlagen des Vertrags- und Claimsmanagements fachlich und methodisch kennen und verstanden haben.

Trainingsmethoden

- Impulsvorträge
- Diskussionen
- Workshops
- Praxisübungen
- Rollenspiele, auf Wunsch mit Videoaufzeichnung
- kollegiales und professionelles Feedback

Dauer

mindestens 2, besser 3 Tage

Inhalte und Ablauf

1. Einführung

- 1.1. Begrüßung und Vorstellung
- 1.2. Ziele des Seminars
- 1.3. Inhalte des Seminars
- 1.4. Spielregeln
- 1.5. Vertragsänderungen und Claims erfolgreich verhandeln: Einführung ins Thema
- 1.6. Die richtige Grundhaltung zur Verhandlungsführung
- 1.7. Erwartungen der Teilnehmer

2. Vorbereitung von Claim-Verhandlungen

- 2.1. Die „Unternehmens-DNA“ des Kunden
- 2.2. Aufbau von Vertrauen
- 2.3. Verhandlungsstrategie
- 2.4. Verhandlungstaktiken
- 2.5. Der Verhandlungsgegenstand: Elemente und realistische Bewertung
- 2.6. Der Verhandlungspartner
- 2.7. Präsentation eines Claims
- 2.8. Kräfteverhältnisse
- 2.9. Interkulturelle Aspekte
- 2.10. Ziele und Rollen im eigenen Verhandlungsteam
- 2.11. Agenda der Verhandlung
- 2.12. Organisatorischer Rahmen

3. Durchführung von Claim-Verhandlungen

- 3.1. Verhandlungsmethodik am Beispiel des Harvard-Konzeptes
- 3.2. Grundtechniken der Gesprächsführung
- 3.3. Umgang mit Blockaden
- 3.4. Nonverbale Verhandlungstechniken
- 3.5. Konfliktmanagement

4. Abschließende Regelung des Nachtrags oder des Claims

- 4.1. Vorbereitung der abschließenden Verhandlung
- 4.2. Elemente der abschließenden Regelung

Pausen finden nach Bedarf statt.