

## Seminar / Web-Seminar

### „Einführung von Vertrags- und Claimsmanagement im Unternehmen“

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](mailto:contact@volker-stroh.de)

Internet: [www.volker-stroh.de](http://www.volker-stroh.de)

**(Änderungen während der Seminare durchführung 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](mailto:contact@volker-stroh.de)

I [www.volker-stroh.de](http://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**

Das Seminar richtet sich an Personen in Fach- und Führungsfunktionen, die mit der Ablauf- und Aufbauorganisation des Vertrags- und Claimsmanagements im Unternehmen befasst sind, z.B. aus den Bereichen Contract- und Claimsmanagement, Project Management Office (PMO), Projektmanagement, Prozessmanagement und kaufmännische Leitung.

## **Lernziele**

Sie lernen die ablauf- und aufbauorganisatorischen Grundlagen des Vertrags- und Claimsmanagements im Unternehmen kennen und erhalten Impulse für eine effiziente und effektive Einführung in Ihrer eigenen Praxis.

Für eine erfolgreiche Teilnahme an dem Seminar ist es hilfreich, dass Sie mit den wesentlichen inhaltlichen Grundlagen des Vertrags- und Claimsmanagements vertraut sind.

## **Dauer**

1 Tag

## **Inhalte und Ablauf**

### **1. Einführung**

- 1.1. Begrüßung und Vorstellung
- 1.2. Inhalte und Ablauf des Seminars
- 1.3. Spielregeln
- 1.4. Erwartungen der Teilnehmer

### **2. Prozessgestaltung und Prozesse**

- 2.1. Prozesse im Vertrags- und Claimsmanagement (Übersicht)
- 2.2. Prozessgestaltung
- 2.3. Angebotsprozess
- 2.4. Vertragsmanagement
- 2.5. Vertragsänderungsmanagement
- 2.6. Claimsmanagement

### **3. Werkzeuge**

- 3.1. Werkzeuge im Vertrags- und Claimsmanagement (Übersicht)
- 3.2. Vertragserfassung
- 3.3. „Contract Briefing“
- 3.4. Dokumentation des Vertragsablaufs und vertragliche Mitteilungen
- 3.5. Plus-Minus-Liste
- 3.6. Ereignis-Register
- 3.7. Claim-Register
- 3.8. Softwareanforderungen
- 3.9. Baustellen-App

### **4. Rollen der Beteiligten**

- 4.1. Beteiligte
- 4.2. Ziele
- 4.3. Aufgaben
- 4.4. Rechte / Befugnisse

## **5. Aufbauorganisation**

5.1. Modelle

5.2. Beispiele aus Unternehmen unterschiedlicher Größenordnung

5.3. Entscheidungskriterien für die Gestaltung

## **6. Change Management**

6.1. Braucht die Einführung von Vertrags- und Claimsmanagement ein „Change Management“?

6.2. Widerstände in Veränderungsprozessen

6.3. Change Management