



## SEMINAR

### Vertragsmanagement

Projektverträge vorteilhaft gestalten und verhandeln

SE-Nr: VM-8000

Geschäftsführer, Projektmanager, Projektleiter, Projektkaufleute, Projektcontroller

Sie erarbeiten sich Kenntnisse und Vorgehensweisen, um komplexe Vorhaben insbesondere unter Berücksichtigung rechtlicher Risiken zu planen, erfahren wie Sie Ihre Planungen im Rahmen vertraglicher Verhandlungen durchsetzen und die Abwicklung Ihrer Verträge wirksam überwachen können.

Sie erwerben aktuelles, umfassendes, praxisorientiertes Wissen im Bereich Vertragsmanagement, erhöhen die Sensibilität für kostenrelevante Abweichungen von den vereinbarten Leistungen in Projekten, erfahren wie Vertragsmanagement-Techniken in Ihre Organisation eingebunden werden können und verstehen, wie mit dem Kunden verhandelt wird.

- Grundlagen des Vertragsrechts unter Berücksichtigung internationaler Besonderheiten
  - Wesentliche Vertragselemente, Definition und Leistungskriterien
  - Vertragsangebot und Annahme, Leistung und Gegenleistung
  - Vertragstypen in Projekten
  - Leistungsstörungen, Rechte bei Sachmängeln
  - Vertragsauslegung, Kündigung und Rücktritt
  - Besonderheiten im ausländischen Recht
- Der Projektmanager als rechtlicher Vertreter
- Käufer-/Verkäuferperspektiven und Risiken bei der Vertragsanbahnung und dem Vertragsabschluss
- Verhandlungsführung
  - Vorbereitung von Verhandlungen und Verhandlungszielen
  - Taktiken und Gegentaktiken bei der Vertragsverhandlung
  - Vertragsverhandlung mit ausländischen Geschäftspartnern
- Vertragsabwicklung und Leistungsorganisation

1 Tag  
9:00 Uhr - 17:00 Uhr

Praxisorientierte Vermittlung anhand von Fallbeispielen, Trainer-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch

Carsten Lexa, LL.M., Rechtsanwalt & Europajurist

Dipl.-Ing. (FH) Johannes Voss, zertifizierter Projektmanagement-Trainer (GPM)<sup>®</sup>  
zertifizierter Senior Projektmanager (GPM)

München 24.04.2012 | 08.10.2012

Würzburg 26.06.2012

685,00 EUR, zzgl. MwSt.  
Inkl. umfangreicher Seminarunterlagen sowie Getränken

Zielgruppe

Ziel & Nutzen

Inhalte

Dauer

Methoden

Trainer

Ort & Termine

Investition