

Praxistraining / Coaching

„Vertrags- und Claimsmanagement im Projektgeschäft: Praxisfälle und Fallstudien“

für

<Unternehmen>

Termine, Formate und Orte 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

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 Finanzdienstleistungen 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 Training richtet sich an Mitarbeiter des Unternehmens, die in verantwortlichen Funktionen an der Ausführung aber auch an der Gestaltung und Verhandlung von Verträgen bzw. der zugehörigen Projekte beteiligt sind, z.B. Projektleiter bzw. Projektmanager, kaufmännische Projektmitarbeiter, Teilprojektleiter, Inbetriebnahmeleiter sowie Vertriebsbeauftragte.

Ziele

Trainingsziele sind die Auffrischung und Vertiefung von Wissen im Vertrags- und Claimsmanagement sowie das Einüben praktischer Vorgehensweisen anhand von Fallbeispielen.

Ansatz und -methoden

Das Training ist in zwei Teile aufgeteilt. Teil 1 behandelt Praxisfälle und Fallstudien des Trainers, Teil 2 Praxisfälle und Problemstellungen der Teilnehmer.

Die Vermittlung und Behandlung der Trainingsinhalte erfolgt weit gehend interaktiv. Eingesetzte Methoden sind Fallstudien verbunden mit kurzen Lehrvorträgen, Lehrgespräche, Übungen, kollegiales und professionelles Feedback sowie fallbezogene Beratung oder fallbezogenes Coaching.

Das Training kann als Präsenz- oder als Web-Training durchgeführt werden. Im Fall des Web-Trainings werden die beiden Trainingsteile auf zwei aufeinander folgende Tage in zwei Einheiten zu je vier Stunden (inklusive Pausen) aufgeteilt. Bei Bedarf kann der zweite Trainingsteil in mehrere Slots aufgeteilt werden, die für eine individuelle Beratung bzw. ein individuelles Coaching von Kleingruppen oder Einzelpersonen genutzt werden.

Dauer

1 Tag als Präsenz-Training oder 2 * 4 Stunden als Web-Training

Inhalte und Ablauf

Teil 1: Fallbeispiele des Trainers

1. Einführung

- 1.1. Begrüßung und Vorstellung
- 1.2. Ziele, Ansatz, Inhalte und Ablauf des Trainings
- 1.3. Spielregeln
- 1.4. Kurze Auffrischung zu den Grundlagen des Vertrags- und Claimsmanagements in Projekten

2. Fallbeispiele und was wir daraus lernen können, u.a. aus den Themengebieten

- 2.1. Umfang der Lieferungen
- 2.2. Umfang der Leistungen
- 2.3. Liefer- und Leistungsgrenzen
- 2.4. Leistungstests und Abnahmen
- 2.5. Mängel
- 2.6. Leistungszeit und Verzögerung
- 2.7. Zahlung und Zahlungsverzögerung
- 2.8. Mitwirkung und Beistellungen des Auftraggebers
- 2.9. Vertragsänderungen und Nachträge
- 2.10. Behinderung und Unterbrechung der Projektausführung

Teil 2: Fallbeispiele und Problemstellungen der Teilnehmer

3. Fallbeispiele und Problemstellungen der Teilnehmer

- 3.1. Die Teilnehmer bereiten eigene Fälle zur Behandlung im Training vor, z.B. gemäß folgender Fragestellungen:
 - Wo hat das Vertrags- und Claimsmanagement gut funktioniert und warum (Good Practice)?
 - Wo gab es ungeplante Abweichungen (Zeit, Kosten), die eigentlich nachtrags- oder claimfähig gewesen wären? Warum ist der Nachtrag / Claim nicht gelungen?
 - Welche besonderen Problemstellungen / Schwierigkeiten / Fragen gibt es im Vertrags- und Claimsmanagement?
- 3.2. Diskussion der Fälle im Teilnehmerkreis, kollegiale und professionelle Beratung, bei Bedarf individuelles Coaching

Situative Änderungen der Inhalte und des Ablaufs des Trainings sind nach Abstimmung möglich. Pausen finden nach Bedarf statt.