

an **alliance** of *entrepreneurial* experts



---

# Vertragsmanagement bei der Vermarktung komplexer Projekte und Leistungen

---

Auszug aus dem Seminarkatalog

# Vertragsmanagement bei der Vermarktung komplexer Projekte und Leistungen

## Verfügbare Formate



Offenes Seminar

- ✓ Sie sind im Vertrieb oder in der Betreuung komplexer Projekte oder Leistungen für Akquisition und Verhandlungen verantwortlich? **und/oder**



Kleingruppen-  
Training

- ✓ Sie möchten Prozesse und Kompetenzen für das Auftrags- und Vertragsmanagement „in Ihrem Haus“ verbessern oder (neu) gestalten?



Einzelcoaching

### Dann sind Sie hier richtig:

Vertragsmanagement ist der rote Faden, der mit dem Verständnis der Ausgangssituation beginnt und erst mit der Nachpflege - vielfach dem späteren Support - sein Ende findet. Das Seminar zeigt in einem ganzheitlichen Ansatz auf, wie die Prozesse von Akquisition, Verhandlungen, Vertragsdesign, Risikomanagement, Beschaffung u.v.m. im Vertrag ineinandergreifen, welche Faktoren die Prozesse der Vertragsgestaltung und -inhalte beeinflussen, und wie sie optimiert werden können. Der Leitgedanke ist Fairness: eine Win-win-Philosophie für Auftraggeber und Auftragnehmer und wie diese erreicht werden kann.



Inhouse Seminar

## Der Nutzen

### Warum dieses Seminar?

Vertragsmanagement ist kein Buch mit sieben Siegeln, sondern eher der sieben Fallen. So unterliegen die wesentlichen beteiligten Funktionen – Vertrieb, Projektmanager und Beschaffung - sehr unterschiedlichen Motivationen und Incentivierungen. Im B2B stehen sich arbeitsteilige Organisationen gegenüber. Vielfach ist nicht eindeutig, ob die einzelnen Vertreter gemeinsame oder konfligierende Interessen haben und nicht abgestimmte Einzelperspektiven als Zielrahmen vorgeben. Der Definition von Beschränkungen (constraints) wird zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet, dafür ist die Wunschliste übertrieben kleinteilig. Projektmanager, die für die Vertragserfüllung verantwortlich sind, haben keine formale Befugnis, um ihre Anforderungen an die Vorgaben nachhaltig in der Akquisitionsphase durchzusetzen.

Dieses Seminar beschäftigt sich theoretisch und praktisch mit den Herausforderungen des Vertragsmanagements und leitet daraus Optimierungsansätze ab. Behandelt werden die wichtigsten und bewährtesten Ansätze, Modelle und Instrumente, die konkrete Hilfen und Orientierungen für das Führungs- und Kommunikationshandeln im Vertragsmanagement geben.

## Der Inhalt

### Grundgedanken

- Kulturen und Werthaltungen der Vertragspartner
- Ungleichgewichte zwischen den Vertragspartnern (Macht und Ohnmacht)
- Standardverträge und AGBs - besser keine als schlechte?
- Total Cost of Ownership
- Business Cases
- Umfang, Einordnung und Ziele des Vertragsmanagements

### Phasen des Vertragsmanagements

- Prozesse, Phasen, Meilensteine und Verfahren
- Akquisition – Angebotsentwicklung – Vertragsdesign - Vertragsdurchführung – After Market/Service
- Marktumfeld: Porter's 5 Forces
- Geschäftsmodelle und ihre Wechselwirkungen im Projekt / Programm
- Qualifizierung von Chancen und Risiken
- Führungs- und Koordinationsbedarf und –aufgaben
- Rechte, Rollen und Verantwortlichkeiten (Vertrieb, Projektmanagement, Beschaffung, Recht, Personal)

### Stakeholder-Management

- Identifizierung, Analyse und Diagnose der Stakeholder (Umfeld, Kraftfeld, u.a.)
- Stakeholdermanagement, Beziehungsmanagement und Komplexitätshandhabung
- Verhandlungsstrategien über das ‚Statement of Work‘ (SOW) hinaus
- Dramaturgie, Marketing und Kommunikation für Verhandlungsprozesse
- Verhandlungen führen

### Change, Claim und Waiver Management

- Projektstrukturen, -planung und –management
- Abgrenzung zwischen Change-, Risiko-, Claim- und Waiver Management
- Vertragscontrolling
- Anforderungs- und Veränderungsmanagement: Chance oder Risiko?
- Forderungstriade, Wechselwirkungen zu Margen und Nutzen des Projekts
- Strategien im Forderungs- (claims) und Verzichts- (waiver) Management

## Die Fakten

### Ort

Heidelberg

### Sprache

Deutsch

(auf Anfrage auch Englisch, Französisch und Spanisch)

### Dauer

2 Tage

### Zeiten

1. Tag: 10:00 Uhr - 18:30 Uhr

2. Tag: 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

### Kosten (p. P. zzgl. MwSt.)

Offenes Seminar: € 1.190,00

### Kleingruppentraining:

2 Personen: € 1.590,00

3 Personen: € 1.190,00

4 Personen: € 980,00

ab 5 Personen: € 850,00

Einzelcoaching: € 2.950,00

Bei Seminaren / Coachings in unseren Räumlichkeiten sind im Preis enthalten

- Zwei gemeinsame Mittagessen
- Seminargetränke
- Pausenerfrischungen
- Dokumentation

### Inhouse-Seminar:

auf Anfrage

### Zertifikat

amontis Zertifikat

### PDUs / Contact Hours

14,5

---

[www.amontis.com](http://www.amontis.com)

- Informationen
- Anmeldung
- Anfragen
- Termine



# Sie suchen mehr? Es lohnt sich, mit uns zu reden!

- ✓ Sie suchen noch weitere Seminare zu anderen Themen bzw. für andere Schwerpunkte und Zielgruppen?  
und/oder
- ✓ Sie möchten sich zu einem Thema trainieren bzw. coachen lassen, das unserem Kompetenzprofil entspricht, aber können es in unserem Angebot nicht finden?  
und/oder
- ✓ Sie suchen einen Anbieter, der ein ganzes Trainingscurriculum für Ihre Organisation erarbeiten, durchführen und managen kann?  
und/oder
- ✓ Sie interessieren sich für Interim- oder Beratungsleistungen auf den in den Seminaren angesprochenen Gebieten?

## Dann sind Sie hier richtig:

Es lohnt sich mit uns zu reden, denn wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme und hören Ihnen gerne zu. Liegt Ihr Anliegen in unserem Kompetenzbereich, kommen wir gerne Ihren Wünschen nach. Auch geben wir gerne persönlich ausführliche Auskunft über unser Seminarangebot. Rufen Sie uns einfach an: [+49 \(0\)6221 14 16 0](tel:+490622114160) oder schicken Sie uns Ihre Wünsche und Anregungen per Post, Fax oder Email.

## Persönliche Angaben

Name:	<input type="text"/>	Straße:	<input type="text"/>
Vorname:	<input type="text"/>	PLZ / Ort:	<input type="text"/>
Position:	<input type="text"/>	Telefon:	<input type="text"/>
Firma:	<input type="text"/>	Email:	<input type="text"/>
Ihr Interesse:	<input type="text"/>		



# Anmeldeformular für offene Seminare

Ich nehme teil:

(Bitte Zutreffendes auf beiden Seiten ankreuzen und ausfüllen)

<input checked="" type="checkbox"/> Projektmanagement-Seminare	Termin (Beginn)
<input type="checkbox"/> Einführung in das Projektmanagement nach PMI®	
<input type="checkbox"/> Projektplanung	
<input type="checkbox"/> Projektcontrolling	
<input type="checkbox"/> Dekomposition, Struktur und Schätzung im Projekt	
<input type="checkbox"/> Qualität & kontinuierliche Verbesserung im Projekt	
<input type="checkbox"/> Führung und Kommunikation im Projekt	
<input type="checkbox"/> Führung und Entwicklung von Projektteams	
<input type="checkbox"/> Risiken, Chancen und Wissen im Projekt	
<input type="checkbox"/> Beschaffung, Verhandlungen und Verträge im Projekt	
<input type="checkbox"/> Business Case für Projektmanagement	
<input type="checkbox"/> Betriebswirtschaftslehre für Projektmanagement	
<input type="checkbox"/> Vertragsmanagement bei der Vermarktung komplexer Projekte und Leistungen	
<input type="checkbox"/> PMO (Project / Program / Portfolio Management Office)	
<input type="checkbox"/> Multi-Projekt- und Projekt-Portfolio-Management	
<input type="checkbox"/> Integration von „Best Practice“ Methoden des Projektmanagements in SAP	
<input type="checkbox"/> Strukturierte Entwicklung von Präsentationen	
<input type="checkbox"/> PMP® / CAPM® Vorbereitung	
<input type="checkbox"/> (Pgmp)™ Vorbereitung	
<input type="checkbox"/> PMI-RMP® Vorbereitung	

PMI, PMP, CAPM, PgMP, PMI-RMP, PMBOK and the PMI Registered Education Provider logo are registered marks of the Project Management Institute, Inc. PRINCE2® is a Registered Trade Mark of the Cabinet Office.

# Anmeldeformular für offene Seminare

Ich nehme teil:

(Bitte Zutreffendes auf beiden Seiten ankreuzen und ausfüllen)

<input checked="" type="checkbox"/>	Zertifizierungen des Cabinet Office / APMG	Termin (Start)
<input type="checkbox"/>	Prince2® Foundation	
<input type="checkbox"/>	Prince2® Practitioner	
<input checked="" type="checkbox"/>	Prozessmanagement-Seminare	Termin (Start)
<input type="checkbox"/>	Einführung in das Prozessmanagement	
<input type="checkbox"/>	Prozessanalyse: Über Process Mining zu Process Excellence	
<input checked="" type="checkbox"/>	Führungskräfte-Seminare	Termin (Start)
<input type="checkbox"/>	Strategisches Management	
<input type="checkbox"/>	Management 3.0	
<input type="checkbox"/>	Change Management	
<input type="checkbox"/>	Mitbestimmung in tiefgreifenden Veränderungen und Restrukturierungen	
<b>Teilnahmebetrag (Gesamtbetrag)</b>		€

## Persönliche Angaben

Name:		Straße:	
Vorname:		PLZ / Ort:	
Position:		Telefon:	
Firma:		Email:	
Datum:		Unterschrift:	

### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer ist sofort nach Erhalt der Rechnung zur Zahlung fällig. Stornierungen von Buchungen sind bis vier Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- (zzgl. gesetzl. MwSt.) möglich; bis 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn wird 50 % der Teilnahmegebühr, danach die volle Teilnahmegebühr fällig. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist zu jedem Zeitpunkt kostenfrei möglich. Bei Seminarabsagen durch den Veranstalter wird die gezahlte Gebühr voll erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Gerichtsstand ist Heidelberg.