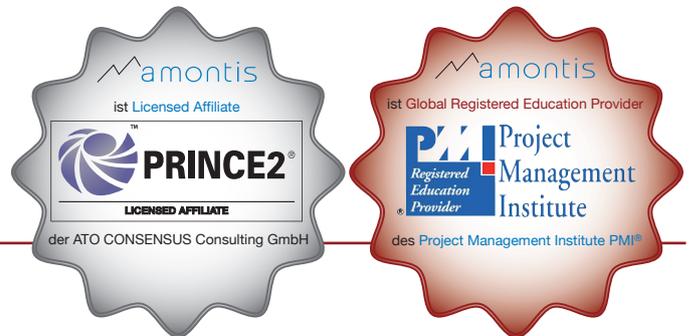


an **alliance** of *entrepreneurial* experts



Beschaffung, Verhandlungen und Verträge im Projekt

Auszug aus dem Seminarkatalog

Beschaffung, Verhandlungen und Verträge im Projekt

für PMO-, Projektportfolio-, Programm- und Projektmanager

Verfügbare Formate



Offenes Seminar



Kleingruppen-
Training



Einzelcoaching



Inhouse Seminar

- ✓ Sie haben Erfahrung als Projektmanager, Programm-, PMO- oder Projektportfoliomanager und sind mit den Grundlagen des Projektmanagements vertraut?
und/oder
- ✓ Sie möchten sich auf diesen Bereich des Projektmanagements konzentrieren, in die Tiefe gehen, Ihre Stärken ausbauen und Schwächen überwinden?
und/oder
- ✓ Sie managen einen Teilbereich eines großen, komplexen Projektes und benötigen dafür tief greifendes Know-how?

Dann sind Sie hier richtig:

Projekte werden durch das Zusammenspiel von angestellten Mitarbeitern, externen Fachkräften und Lieferanten jeglicher Waren und Dienstleistungen umgesetzt - und können selbst im Auftrag externer Firmen erfolgen. Die externe Beschaffung ist nicht nur eine Frage des Preises, sondern auch von Liefertreue, Lieferfähigkeit, Verhandlungsbereitschaft und -vermögen sowie Kenntnis vertraglicher Rahmen und Konsequenzen. Dieses Seminar geht speziell auf die Herausforderungen des Beschaffungs- und Vertragsmanagements in Projekten ein und vermittelt zudem grundlegende Verhandlungskennntnisse.

Der Nutzen

Warum dieses Seminar?

Projekte erfolgen im Auftrag externer Firmen und schließen Unteraufträge an andere Leistungsanbieter ein. Der externe Auftrag determiniert nicht nur Rahmen und Anforderungen des Projekts, er fixiert ihn auch mit rechtlichen und finanziellen Konsequenzen, die sich von internen Projekten unterscheiden. Gleichzeitig werden für interne sowie externe Projekte teilweise große Komponenten extern eingekauft. Die Entscheidung für den richtigen Lieferanten erfordert eine gute Kenntnis des speziellen Marktes, seiner Spieler, Preise und Lieferketten - auch um sich eine gute Verhandlungsbasis aufbauen zu können.

Das daraus resultierende Vertragsgefüge hat einen großen Einfluss auf die Projektorganisation, Projektfunktionen und vor allem die Profitabilität des gesamten Vorhabens. Dieses Seminar vermittelt grundlegendes Wissen zu Beschaffung, Verträgen und Verhandlungen im Projekt und untersucht deren Zusammenspiel und ihre Bedeutung für das Projekt, insbesondere im Hinblick auf Risiko-, Change- und Claim- bzw. Waiver-Management.

Der Inhalt

Einführung

- Begriffserklärung
- Beschaffungs- und Vertragsmanagement im Projekt

Bedarfsanalyse

- Abgleich zum Auftrag, Ziele und Prozesse
- Warengruppendifinition und Funktionsanalyse
- Total Cost of Ownership

Lieferantenmarkt

- Lieferantenmarktanalyse und Marktsegmentierung
- Porter's 5 Forces
- Lieferanten „short list“

Strategiedefinition

- Positionierungsmatrix der Warengruppen
- Beschaffungsansätze und Beschaffungsstrategie
- Handlungsoptionen

Stakeholder und Kommunikation

- Stakeholderstrategie und Kommunikation
- Verhandlungsstrategien
- Beschaffungsführung („sourcing governance“)

Umsetzung und Integration der Lieferanten in das Projekt

- Qualifizierung und Integration der Lieferanten in Zeitplan / Strukturen / Prozesse des Projekts
- Zuständigkeiten und Reporting
- Lieferantenmanagement, -bewertung und -entwicklung

Vertragsmanagement

- Umfang, Einordnung und Ziele des Vertragsmanagements
- Geschäftsmodelle und Wechselwirkungen im Projekt/Programm
- Prozesse und Rollen im Vertragsmanagement
- Meilensteine und Verfahren in den Projektphasen

Change- und Anforderungsmanagement

- Abgrenzung von Change-, Risiko- und Claim-Management
- Prozesse, Rollen und kritische Erfolgsfaktoren

Claim und Waiver Management

- Forderungstriade, Wechselwirkungen zu Margen und Nutzen
- Strategien im Forderungs- und Verzichtsmanagement
- Prozesse und Rollen

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

- 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	
Teilnahmebetrag (Gesamtbetrag)		€

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.