

Vertriebspraxisseminar Vertragswesen und Verhandlungstechnik

Tagungsort: xxxxxxxx
Termin: xxxxxxxx
Dauer: 9⁰⁰ bis 16³⁰ Uhr (1. Tag)
9⁰⁰ bis 12³⁰ Uhr (2. Tag)

Erster Tag

1. Vorstellungsrunde
 - Erwartungen an das Seminar
 - Aufgaben der Teilnehmer im Unternehmen
2. Vertragsarten
 - auf Basis BGB
 - auf Basis Allgemeiner Geschäfts- /Einkaufsbedingungen
 - frei verhandelter Vertrag
3. Die Anfrage
 - die mündliche/telefonische Anfrage
 - die schriftliche Anfrage
 - das Lastenheft
4. Die Ausschreibung
 - öffentlicher Auftraggeber
 - privatwirtschaftlicher Auftraggeber
5. Das Angebot
 - welche Punkte gehören in ein Angebot
 - der technische Teil (Produktbeschreibung)
 - das Pflichtenheft
 - der Lieferumfang
 - der kommerzielle Teil
 - Clause by Clause Kommentierung
 - Lieferbedingungen und Gefahrenübergang (INCOTERMS 2010)
 - Alternativen
 - Optionen
6. Vorbereitung auf die Auftragsverhandlung
 - Checkliste
 - Bewertung von Risiken
 - Die Verhandlungsstrategie

7. Die Auftragsverhandlung
 - die Teilnehmer
 - Gesprächsführung
 - der Preis ist nicht alles
 - der Verhandlungsspielraum
 - der Auftragsabschluss
8. Der Kaufvertrag
 - welche Punkte gehören im Vertrag geregelt
 - Rahmenvertrag
 - Optionen

Zweiter Tag

9. Vertragsstreitigkeiten
 - Die Gewährleistung
 - Haftungsfrage
 - Serienschaden
 - höhere Gewalt
10. Praktische Tipps zur Vertragsabwicklung
 - Auftragsmanagement
 - Projektmanagement
 - Claimmanagement
 - Gewährleistungsmanagement
11. Abschlussrunde
 - Feed back der Teilnehmer
 - weiterer Schulungsbedarf/Vertiefung einzelner Themen

Hartmann, April 2017