

Workshop/Seminar-Anfrage an:
Oliver Dittmann Mediation & Training
Hauptstraße 17
91731 Langfurth

Telefon 09856 / 922 603
Telefax 09856 / 921 893
post@oliver-dittmann.de
www.oliver-dittmann.de

Bitte erstellen Sie kostenlos und unverbindlich ein Angebot für:

Firma:	Adresse:
Titel, Name:	E-Mail:
Telefon:	Telefax:

Zu folgenden Workshops (Details unten):

- I. Intern. Anlagenvertrag II. Claimsmanagement
 III. Verhandlungsführung

Seminarsprache:

- Deutsch Englisch

Anzahl der Seminarteilnehmer:

Funktionen der Seminarteilnehmer:

I. Der Internationale Anlagenvertrag	Schwerpunkt	Fundiert	Nebensache
1. Rechtsgrundlagen und Herausforderungen im internationalen Umfeld	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Beschreibung der Sachleistung (Schnittstellen, Fallstricke)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Lieferung/Abnahme, ICC Incoterms, Gefahrtragung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Geldleistung (Preis, Zahlung, Sicherheiten)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Leistungsstörungen (Gewährleistung, Verzug, zugesicherte Eigenschaften, Höhere Gewalt, Aussetzung, Beendigung, Haftung, Konflikte)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Konsortialverträge (Zweck, Arten, Haftung)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Typische Verhandlungssituationen (Praxisübungen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Claimsmanagement, Änderungsmanagement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II. Claimsmanagement	Schwerpunkt	Fundiert	Nebensache
1. Erkennen von potentiellen Claims	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Claimrelevante vertragliche und rechtliche Grundlagen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Sammeln, berichten, anzeigen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Aufbau eines Claims	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Claims verhandeln und durchsetzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Mittel zur Konfliktlösung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Das Claimshandbuch - Überblick behalten, systematisch vorgehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III. Verhandlungsführung	Schwerpunkt	Fundiert	Nebensache
1. Effektive Kommunikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Verhandlungsumfeld, Mannschaft, Ergebnissicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Verhandlungsmotive und -typen, Körpersprache	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Grundsätze kooperativer Verhandlungsführung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Vorbereitung erfolgreicher Verhandlungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Weitere Wünsche, Mitteilungen:

Bei allen Workshops bekommen Sie ausgiebig Gelegenheit zum praktischen
Üben der entscheidenden Inhalte!