



Vertragsverhandlung
Eine Ausbildung aus der Praxis für die Praxis!



ITProjects

Ihr Partner zur Realisierung
von Informatikprojekten

Charakteristik der Ausbildung

«*Gute Mischung aus Theorie und Praxis.*»

In einer sich immer rascher ändernden Welt müssen Unternehmungen eine grosse Anzahl strategischer und anspruchsvoller Projekte in immer kürzeren Zeitabschnitten realisieren. Eine Vielzahl dieser Projekte scheitert oder kann nicht auf Anhieb erfolgreich abgeschlossen werden. Die Gründe, weshalb Projekte scheitern sind vielfältig, jedoch oftmals auf ungenügende oder fehlende Verträge zwischen den beteiligten Partnern zurückzuführen.

Das Erstellen, Verhandeln und erfolgreiche Abschliessen von Projektverträgen ist ein komplexes Gebiet, das in jeder Beziehung unterschätzt wird. Meist fehlt es an Fachkräften, welche ausreichend qualifiziert sind, Verträge situationskonform zu gestalten und die Inhalte sachgerecht zu verhandeln. Dies betrifft sowohl die theoretischen Grundlagen, als auch die dazu erforderlichen praktischen Fähigkeiten.

Wo und wie können Interessierte sich in diesen speziellen Fähigkeiten schulen lassen? Eine Vertragsverhandlungslehre oder sogar ein intensives Vertragsverhandlungstraining wird an unseren Hochschulen nicht angeboten. Mit der Ausbildung «Vertragsverhandlung» lanciert die Firma ITProjects GmbH ein Produkt, welches eine wichtige Ausbildungslücke schliesst und praxisgerecht Fachwissen übermittelt.

Die Ausbildung richtet sich an Führungskräfte aller Stufen, ans Fachkader, an Projektleiter und an verantwortliche Mitarbeiter für Beschaffung und Vertragsmanagement.



Ziel der Ausbildung

Die Kursteilnehmer haben ein breites Grundwissen und kennen die Hilfsmittel für das erfolgreiche Entwerfen, Verhandeln und Abschliessen von Verträgen.

«*Spannend, abwechslungsreich, praxisnah, engagiert.*»

Inhalt der Ausbildung

Die Ausbildung dauert 3 Tage und wird in 3 Module aufgeteilt:

- Rechtliche Aspekte
- Erfolgreich verhandeln
- Vertrags-Verhandlungs-Prozess

Fallbeispiele und aktuelle Fälle aus der Praxis der Teilnehmer bilden ein Schwergewicht der Ausbildung. Nach besuchter Ausbildung erhalten die Teilnehmer ein Handbuch als Nachschlagewerk (Text-Bausteine, Checklisten, Formulare, Beispiele).

Durchführung der Ausbildung

Firmenspezifisch:

Schulung einzelner Interessensgruppen, z.B. Geschäftsleitung, Bereichsleiter, Abteilungsleiter, Projekt-Auftraggeber, Projektleiter, Produktmanager, Informatiker, Logistiker etc. Die Ausbildung wird jeweils den spezifischen Kundenbedürfnissen und -Konstellationen angepasst.

Öffentlich:

Durchführung in Bern, Basel und Zürich. Die aktuellen Kursdaten finden Sie auf dem beiliegenden Anmeldeformular oder im Internet unter www.itprojects.ch.

Pro Kurs werden maximal 15 Personen unterrichtet.

«**Firmenbezogen und
allgemein anwendbar;
gute praktische Übungen.**»

Nutzen der Ausbildung

- Qualitativ bessere Verträge
- Grössere Effektivität und Effizienz durch Standardisierung
- Mehr Kompetenz, Selbstvertrauen und Sicherheit der Mitarbeiter
 - gegenüber Lieferanten (kein Diktat durch externe Anbieter)
 - gegenüber internen Kunden (Fachbereiche)
- Grössere Verhandlungskapazität (verteilt auf mehrere Mitarbeiter)
- Kosteneinsparungen
 - Projektkosten (Projekte werden erfolgreicher realisiert)
 - Personalkosten (Vertrags-Erstellungskosten)
 - Vertragsmanagement (Bewirtschaftung Vertragsportfolio)

Kosten der Ausbildung

Firmenspezifische Ausbildung:

Kundenspezifische Durchführung und Preisgestaltung. Bitte kontaktieren Sie uns für weitere Informationen oder ein persönliches Gespräch.

Öffentliche Ausbildung:

Die aktuellen Preise finden Sie auf dem beiliegenden Anmeldeformular oder auf unserer Internetseite www.itprojects.ch. Wir informieren Sie auch gerne persönlich per Telefon oder E-Mail.

Inhalte der Ausbildungsmodule

Modul 1/Rechtliche Aspekte

Dozent: Dr. Jean Pernet

Der rechtliche Rahmen und der Inhalt eines Vertrages bilden das Fundament für eine erfolgreiche Vertragsgestaltung und Projektabwicklung.

- Welche Punkte sind aus rechtlicher Sicht in den verschiedenen Phasen eines Projektes zu beachten?
- Wo können rechtliche Stolpersteine liegen?
- Vertragstypen
- Vertragsfreiheit und Auswahl Vertragstyp
- Vertragsgestaltung – wichtigste Punkte
- Rechtsfolgen des Vertragsabschlusses
- Pflichtenheft/Offerte/Absichtserklärung
- Projektprotokolle
- Checklisten

Modul 2/Erfolgreich verhandeln

Dozent: Prof. Dr. Fritjof Haft

Erfolgreiches Verhandeln verlangt Fähigkeiten, die nicht angeboren sind, und die nicht von selbst vorhanden sind.

- Was heisst «Verhandeln»?
- Intuitives und rationales Verhandeln
- Die Spielregeln der Basarverhandlung
- Der Weg zur Bewältigung von Komplexität in Verhandlungen
- Die Phasen der rationalen Verhandlung
- Schwierige Partner – schwierige Situationen
- Der Umgang mit Emotionen und Unfairness
- Die Abwehr von Manipulationsgefahren
- Was ist Mediation?

«*Sehr gute Stoffvermittlung; Theorie/Praxis; aktuelle Situationen eingebaut und behandelt.*»

«*Handbuch und Kurs
passen genau zusammen.*»

Modul 3 / Vertrags-Verhandlungs-Prozess

Dozent: Hanspeter Feuz

Das Entwerfen, Verhandeln und Abschliessen von Verträgen für Projekte mit zwei oder mehreren Partnern ist komplex, arbeitsintensiv und nimmt sehr viel Zeit in Anspruch.

- Was ist ein ideales Vorgehen, um Verträge effektiv und effizient zu entwerfen, zu verhandeln und abzuschliessen?
 - Der Vertrags-Verhandlungs-Prozess
 - Planung und Vorbereitung
 - Vertragsentwurf – eigener Entwurf?
 - Vertrags-Verhandlungen vorbereiten und durchführen
 - Verträge erfolgreich abschliessen
 - Wie kann ich den Vertrags-Verhandlungs-Prozess beschleunigen?
 - Qualitätssicherung und Vertragsmanagement
 - Checklisten
-

Kurzbeschreibungen der Dozenten

Dr. Jean Pernet

(jean.pernet@fellerlegal.ch)

Ist Rechtsanwalt und Partner bei Feller Rechtsanwälte in Zug. Zuvor war er als Rechtskonsulent und später als Mitglied der Geschäftsleitung für Recht, Logistik und Infrastruktur bei der IBM Schweiz tätig. Seine Arbeitsfelder sind alle Bereiche des IT Rechts, insbesondere Vertragsrecht, sowie Projekte, die neben rechtlichen auch unternehmerische Aspekte enthalten.



Prof. Dr. Fritjof Haft

(fritjof.haft@normfall.de)

Betreut einen Lehrstuhl an der juristischen Fakultät der Universität Tübingen. Er gründete das Institut für Recht und Verhalten sowie das Tübinger Verhandlungsseminar und wirkte bei der Einführung des Studienganges Mediation an der Fernuniversität Hagen mit. Er ist Präsident der Deutschen Gesellschaft für Mediation.

Seine Arbeitsfelder sind: Strafrecht, Strafprozessrecht, Rechtsphilosophie und Rechtsinformatik. Berufstätigkeit als bayrischer Notarassessor und in der Rückversicherung.



Hanspeter Feuz

(feuz.hanspeter@itprojects.ch)

Ist Geschäftsführer der eigenen Firma ITProjects GmbH. Er war bei der Schweizerischen Mobiliar Versicherung Mitglied der Direktion und Leiter des Informatik-Bereiches der Anwendungssysteme. Während 13 Jahren arbeitete er bei IBM Schweiz, anfänglich als Projektmanager und später als Linienverantwortlicher für das Projektgeschäft und die Qualitätssicherung für Projektverträge.

Seine Arbeitsfelder sind: Evaluation, Vertragsverhandlung, Projektmanagement, IT-Consulting.



Eine starke Partnerschaft

«**Sehr gutes Angebot!**
Bravo!»

Die Ausbildung «Vertragsverhandlung» ist ein Produkt der Firma ITProjects GmbH in Zusammenarbeit mit

- Prof. Dr. F. Haft, Universität Tübingen
- Dr. Jean Pernet, Feller Rechtsanwälte, Zug

Kursreferenzen

- Die Mobilier Versicherungen & Vorsorge
- k kiosk AG
- Bedag Informatik

Gerne geben wir Ihnen die Kontaktperson unserer Kursreferenzen bekannt.

Anmeldungen und Informationen

- Öffentliche Ausbildung:
Mit beiliegendem Anmeldeformular oder auf unserer Internetseite www.itprojects.ch
- Firmenspezifische Ausbildung:
Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf



ITProjects GmbH
Aarefeldstrasse 19
3600 Thun
Telefon +41 033 345 73 88
Telefax +41 033 221 73 89

Natel 079 293 95 13
feuz.hanspeter@itprojects.ch
www.itprojects.ch