

Claim Management in Projekten

Eigene Ansprüche durchsetzen und unberechtigte Forderungen abwehren

Im Projektverlauf werden vereinbarte Termine nicht eingehalten, Inhalte sind strittig oder die Qualität entspricht nicht den Zusagen. Bei knappen Budgets wird dies schnell kritisch für das Projekt. Wie lassen sich berechtigte Schadensersatz-Ansprüche durchsetzen, ohne wichtige Geschäftspartner vor den Kopf zu stoßen? Hier ist Claim Management gefragt.

AUF EINEN BLICK

- ✓ Lernen an konkreten Fällen
- ✓ hoher Praxisbezug
- ✓ Strategien des Claim Managements
- ✓ Anwendung auf eigene Projekte
- ✓ Grundlagen des Vertragsrechts
- ✓ konstruktive Lösungen für den Umgang mit Claims



**Noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns gerne!**

Lassen Sie sich individuell und kostenlos beraten.
Rufen Sie uns an oder mailen Sie uns.

info@psconsult.de

+49 7456-7957-260

<https://www.psconsult.de/projektmanagement-seminare/claim-management/>

SEMINAR-TERMINE

Nächste Termine	Ort	Trainer(in)	Preis zzgl. MwSt.
04.11.-05.11.2024	Frankfurt	Berthold Hümbes	1.590,- Euro



SEMINARZIELE

In unserem Seminar lernen Sie, wie Sie konsequentes Claim Management als wirkungsvolles Mittel zur Sicherung des Projekterfolgs einsetzen. Sie kennen Möglichkeiten der Vertragsgestaltung und die damit verbundenen rechtlichen Grundlagen. So erwerben Sie die nötige Sicherheit, um Abweichungen vom Vertrag mit Ihren Projektpartnern konstruktiv zu lösen.



IHR NUTZEN

In diesem Seminar wechseln sich Impuls-Referate mit vielen praktischen Übungen und Rollenspielen ab. Einzeln und in Gruppen arbeiten Sie an einer Fallstudie und an eigenen Projekten. Sie erhalten Checklisten und viele umsetzbare Ideen, die Sie direkt auf Ihre Projekte übertragen können. Zertifizierte Teilnehmer erhalten 16 PDUs oder einen Weiterbildungsnachweis für IPMA.



Boehringer
Ingelheim



Dentsply
Sirona



Deutscher
Sparkassenverlag

SCHAEFFLER



INHALTE

1. GRUNDLAGEN VERTRAGSRECHT

- Grundlagen der Vertragsgestaltung
- AGBs
- Komplexe Vertragswerke
- Werk- und Dienstleistungsvertrag
- Leistungsbeschreibungen
- Vertragsgestaltungen und Vertragssprache
- Merkmale eines langfristigen komplexen Projektvertrages
- Mitwirkungsverpflichtungen und Kooperation
- Vertragsabschluss
- Aufbau von Vertragsunterlagen
- Rechtliche Grundsätze der verschiedenen Ansprüche

2. CLAIM MANAGEMENT IM RAHMEN DES VERTRAGSRECHTS

- Grundlagen des Claim Managements
 - Definition von Claim und Claim Management
 - Entstehung von Claims
 - Erkennen und Kategorisieren der Ansprüche
 - Anspruchsarten
 - Anspruchsdarstellung
-

3. ANFORDERUNGEN AN CLAIM MANAGEMENT

- Kaufmännische Bestätigungsschreiben
 - Protokolle
 - Claim-Anmeldung
-

4. CLAIM PROZESSE

- Vorgehensweise zur Erarbeitung von Eigenclaims
 - Umsetzungsempfehlung für Eigenclaims
 - Interne Organisation
 - Regelablauf Claims
 - Dokumentation
-

5. CLAIM STRATEGIE

- Grundsätzliche Strategien
 - Phasenweise Gliederung
 - Folgerungen für Vertragsgestaltungen und Vertragsverhandlungen
 - Konfliktschlichtung
-

6. CLAIM MANAGEMENT UND SOFT FACTS

- Claim Management ohne Gefährdung der Kundenbeziehung
 - Claim Management und Kundenorientierung
-

Sie haben Fragen?

Lassen Sie sich individuell und kostenlos beraten.
Rufen Sie und an order mailen sie uns!

Wir sind Mo-Fr 8:00-17:00 UHr für Sie da

 +49(0)7456-7957-260

 info@psconsult.de

WEITERE DETAILS ZUM SEMINAR

Dauer	2 intensive und lebendige Seminartage
Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Projektleiter, Teilprojektleiter und Teamleiter. Methodische Grundkenntnisse des Projektmanagements sind hilfreich.

Hinweis

- Maximal 12 Teilnehmer. Auf diese Weise ist eine hohe Effizienz des Seminars möglich und für Sie ist ein größtmöglicher Nutzen garantiert.
- PMPs erhalten automatisch 16 PDUs (8 PDUs Ways of Working/0 PDUs Power Skills/8 PDUs Business Acumen) für ihre Re-Zertifizierung, da wir autorisierter Trainingspartner (ATP) von PMI® sind.
- IPMA-zertifizierte Teilnehmer erhalten einen Weiterbildungsnachweis.

Seminarleistungen

- Qualifizierte und erfahrene Trainer:Innen aus der Praxis
- Umfangreiche Seminarunterlagen
- Fotoprotokoll des Seminars
- Teilnahmezertifikat für Ihren Lebenslauf
- Open Badge – digitales Zertifikat zum Teilen und Einbinden in sozialen Netzwerken
- Seminarsprache: Deutsch (firmenintern auch Englisch)

Zusätzlich bei Präsenz-Seminaren

- Seminargetränke, Pausensnacks und leckeres Mittagessen
- Ansprechend eingerichtete Seminarräume mit ausreichend Platz für zahlreiche Übungen
- Bei Bedarf [Taxi zum Seminar](#) nach Haiterbach