

Grundsätze zur Angebotslegung – Projektabwicklung aus kaufmännischer und juristischer Sicht

Inhalte:

- > Ausschreibung / Bestellung
- > Prüfung der Ausschreibung / Bestellung (allgemein, aus rechtlicher, kaufmännischer und technischer Sicht)
- > Fertigstellung, Prüfung und Abgabe des Angebotes
- > Zeitraum zwischen Angebotsabgabe und Angebotsannahme bzw. Vertragsabschluss
- > Vertrags-/Projektabwicklung
(Projektorganisation, Zeitplan/Meilenstein, Projektfortschrittskontrolle, Mehrkosten aus Mehr- bzw. Andersleistungen, Claim-Management, Störung im Projektverlauf, Steuerung Unterauftragsnehmer, Steuerung Kunden)
- > Projektabschluss (Abnahme/Abnahmekriterien, Schlusszahlung/Sicherheiten, Mängelhaftung/Wartung)

Ziel: Zufriedene Kunden mit der zeitgerechten Erbringung von Lieferungen/Leistungen in der vereinbarten Qualität müssen oberstes Ziel eines Unternehmens sein. Das Seminar vermittelt das notwendige Wissen und die Kniffe, Tricks sowie Fallen, die dem Projektbeteiligten von der Angebotslegung bis zum Projektabschluss begegnen. Die Beteiligten werden geschult, Angebote bzw. Ausschreibungen und Bestellungen genau zu lesen und sich damit auseinander zu setzen. Hierzu gehört auch das Erfassen und Strukturieren von Komplexität. Schwerpunkte sind auch, mit überzogenen Kundenwünschen und eigenen Unternehmenszielen als kollidierenden Interessen umzugehen. Handlungsbeispiele und Vorgehensweisen werden an Fallbeispielen anschaulich erklärt.

Zielgruppe: Untere und mittlere Führungsebene, Projektingenieure, Projektleiter, Projektkaufleute, Angebotsmanager, Vertragskaufleute, Vertragsjuristen, Einkäufer, Vertriebskaufleute u.a.

Dozent: Rüdiger H. Latz MM

Dauer: 2 Tage

Ort: firmenintern oder externer Veranstaltungsort nach Vereinbarung

Preise: 2-5 Teilnehmer: 1.700,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen

6-9 Teilnehmer: 1.900,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen