

Claim-Manager im Projektmanagement

Sich sicher als Verhandlungspartner fühlen

- Zielgruppe: Claim-Manager*innen und Projektleiter*innen, die in das Thema eingebunden sind
- Ziele: Die Rolle des Claim- Managers verstehen und einnehmen, erkennen der Claiming Situation, und Verhandlungspartner sein können. Aber auch vorbeugend handeln können, indem Dokumente am Anfang eines Projektes bestimmte Inhalte und Rahmenbedingungen abdecken sollten.
- Seminarinhalte:
- **Grundlagen für ein gutes Claim Management**
 - Welche Ausgangsdokumente braucht es idealerweise?
 - Wie sollten diese Dokumente gestaltet sein?
 - Typische Ursachen für Claim Management
 - **Rolle des Claim Managers**
 - Inhalte der Rolle des Claim Manager
 - Anforderungen an die Person
 - **Gestaltung von Verhandlungen**
 - Überblick verschaffen
 - Antizipieren und Lenken
 - Harvard Konzept
 - Ein- und Ausstieg bei Verhandlungen
 - **Weitere Möglichkeiten bei Eskalation**
 - Schlichtung
 - Mediation
 - Gutachtenmöglichkeiten
 - Projektaudit
 - Turnaround Management
 - **Umsetzung der Ergebnisse**
 - Dokumentation
 - Einarbeitung in den Gesamtprozess
 - Ausblick auf weitere Verhandlungsrunden
- Methoden: Kurzvorträge, Gruppenarbeiten, praktische Beispiele aus dem Alltag der Teilnehmer
- Dauer: 1-2 Tage, je nach Themenauswahl und Vorkenntnissen wird von einem Juristen durchgeführt/begleitet