



# Workshop

**22.-23. März 2013**  
**ExecMBM**

## VERTRAGSMANAGEMENT

### Einführung

Sie sind Profi in der Vermarktung von Produkten oder Dienstleistungen an Geschäftskunden. Aber gilt das auch für Ihre Organisation? Viele Unternehmen lassen „Geld auf dem Tisch“ liegen, weil sie die Angebots- und Abwicklungsphase nicht optimal durchführen. Ein in die Vertriebsstrategie eingebettetes systematisches und professionelles Vertragsmanagement kann hier eine wichtige Rolle spielen.

Mit dem Kompakt-Workshop Vertragsmanagement wollen wir Ihnen in konzentrierter Form wesentliche und bewährte Konzepte des internationalen Vertragsmanagements vorstellen. Wir gehen dabei von der Idee aus, dass der Kundenvertrag die Verwirklichung der Vertriebsstrategie darstellt. Im Workshop können Sie sich Antworten unter anderem auf die folgenden Fragen holen:

- Welche Vertragsbestandteile eignen sich für eine „Win-Win“ Lösung und welche gerade nicht?
- Wie kann der Ertrag in der Angebotsphase gesteigert werden und wie in der Abwicklungsphase gesichert?
- Welche vertraglichen Risiken kann man quantifizieren – und wie?
- Welche Vertragsklauseln kann man „den Juristen überlassen“ und welche nicht?

Der Workshop soll Ihnen aber nicht nur eine Standortbestimmung ermöglichen. Durch die angebotenen Konzepte – genauso wie durch die Diskussion mit Ihren Peers – werden Sie konkrete Anregungen erhalten, wie Sie Ihren Vertriebserfolg steigern und sichern können.

Wir würden uns sehr freuen, Sie am 22. und 23. März 2013 in Berlin begrüßen zu dürfen.

Prof. Dr. Ingmar Geiger  
Studienleitung ExecMBM

RA Dr. Georg Berkel, MBA



# Workshop

**22.-23. März 2013  
ExecMBM**

## VERTRAGSMANAGEMENT

### Inhalte

Im Workshop werden durch verschiedene Methoden wie Vortrag, Rollenspiel und Diskussionen die folgenden inhaltlichen Punkte adressiert:

Die vier Phasen des Vertragsmanagements

- Angebotserstellung: Vertragsparteien, Vertragsbestandteile, Management von zukünftigen Eventualitäten, Anhänge
- Vertragsverhandlung: Angebotsabgabe, externe Verhandlung, interner Prozess (Risikoquantifizierung, Genehmigung)
- Vertragsausführung: Wirksamwerden, Vertragserfüllung und Sachmängelhaftung, Claim-Management, Konfliktmanagement
- Controlling: Analyse des Vertragsmanagements

### **Termin:**

Freitag, den 22. März 2013, 10-18 Uhr

Samstag, den 23. März 2013, 9-13 Uhr

### **Veranstaltungsort:**

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin (am ExecMBM), Otto-von-Simson-Str. 13, 14195 Berlin.

### **Preise (max. 24 Teilnehmer):**

- PK 1: EUR 200 (Mitglieder des MBM Alumni)
- PK 2: EUR 300 (Ehemalige Studierende)
- PK 3: EUR 400 (Extern)

Im Preis enthalten sind alle Schulungsunterlagen, Kaffeepausen und das Mittagessen am Freitag. Zur Unterkunft können wir das Seminars Campus-Hotel empfehlen. Am Freitagabend besteht die Möglichkeit, bei einem gemeinsamen Abendessen alte Bekanntschaften aufzufrischen und neue zu machen.



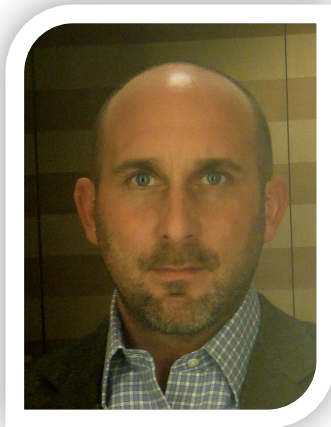
# Workshop

**22.-23. März 2013  
ExecMBM**

## VERTRAGSMANAGEMENT

### Der Referent

---



#### **RA Dr. Georg Berkel, MBA**

Georg Berkel ist Berater für Vertrags- und Verhandlungsmanagement und Inhaber einer Professur für Business Administration an der Internationalen Hochschule Bad Honnef. Zuvor verhandelte er rund zehn Jahre lang Anlagenverträge für die Siemens AG und Siemens Israel in 15 verschiedenen Ländern. Für die Neuauflage des ExecMBM-Lehrbuchs „Auftrags- und Projektmanagement“ (Erscheinungsdatum: Frühjahr 2013) steuerte er das Kapitel zum Vertragsmanagement bei.