

27.04.2012
Mannheim

Verhandeln von Bauverträgen und Baukonflikten Wie Sie Ihre Verhandlungsergebnisse optimieren

mit
RA und FA für Bau- und Architektenrecht
Dr. Martin Jung, Berlin

Datum: Freitag, 27.04.2012, 9:15 – 17:00 Uhr
Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim
Preis: 398,- Euro zzgl. 19% MwSt.

■ Referent



RA Dr. Martin Jung

ist Partner von Kapellmann und Partner Rechtsanwälte, Berlin, sowie Vorsitzender des „Verbandes der Baumediatoren e.V.“. Verhandlungstechniken, Verhandlungsführung und Risikobetrachtung sind wesentliche Bestandteile seiner Tätigkeit als Wirtschaftsmediator sowie als interessenorientierter Verhandler im Bau- und Immobilienbereich. Baurechtliche Kompetenz sowie professionelle Verhandlungsführung bilden die Grundlage seiner über 15-jährigen Erfahrung aus der Begleitung von Tiefbauten, Verkehrswegebauten und Hochbauten wie Bahnhofsgebäuden, Flughäfen, Einkaufszentren, Büro- und Wohnbauten sowie des Re-developments von Bestandsimmobilien.

■ Teilnehmerkreis

Auftraggeber und Auftragnehmer von Bauleistungen, Projektentwickler, Projektsteuerer, Architekten, Bauingenieure, Baujuristen und Rechtsanwälte.

■ Ziel

Wirtschaftliches Handeln beinhaltet Chancen wie Risiken. Unklare oder spätere Problemstellungen, nicht vorhersehende Vertragsgestaltungen, Fehlentscheidungen oder unfaire Geschäftspartner können selbst realistische Chancen erheblich gefährden. Dies kann Konsequenzen für das eigene Unternehmen wie für Sie als verantwortlich Handelnden haben. Entscheidend ist deswegen, im Konfliktfall binnen kürzester Zeit wirtschaftlich sinnvolle Lösungen zu entwickeln und zu vereinbaren.

Kostenaspekte bestimmen die Bau- und Immobilienwirtschaft ebenso wie der Wunsch nach Synergien und vertrauensvoller Kooperation. Konflikte sollen diese Interessen nicht gefährden und gleichwohl die Durchsetzung der eigenen Interessen bei Abwehr gegnerischer Ansprüche ermöglichen. Zügige Konfliktbearbeitung soll Ressourcen für die Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens und Geschäftsfeldes schaffen, um neue Aufgaben zu erfüllen.

„Verhandeln“ ist dabei nicht nur bei Konflikten innerhalb bestehender Vertragsbeziehungen geboten. „Verhandeln“ meint dabei auch den Zeitraum vor dem Abschluss eines Vertrags. Verhandlungserfolg ist in beiden Situationen nicht nur eine Frage des Rechts, sondern auch optimaler Vorbereitung in der Sache sowie situativen Verhandlungsgeschicks.

Diese Kunst beherrschen nicht alle. Sie beruht auf umfassenden Informationen, richtiger Strategie, geschickter Taktik, einem hohen Maß an Aufmerksamkeit, Einfühlungsvermögen und Kompromissbereitschaft. Typischerweise verläuft die Verhandlung dabei in drei Phasen:

- Einstieg und Klärung der Verhandlungsgegenstände.
- Strategie und Taktik auf dem Weg zu einer Vereinbarung.
- Erfolgreicher Abschluss oder Alternativen der Konfliktbeilegung.

Das Seminar beleuchtet dabei nicht nur die theoretischen Grundlagen der Verhandlung, sondern benennt auch die erforderlichen Voraussetzungen ihrer zügigen Anspruchsrealisierung, stellt bewährte Verhandlungsmöglichkeiten dar und präsentiert Praxisbeispiele gelungener Verhandlungslösungen.

■ Themen

1. Grundlagen der Verhandlung

- Konfliktodynamik, -eskalation und -verhalten
- Das Harvardmodell und andere Leitbilder der Verhandlung
- Der Verhandlungsprozess und die Verhandlungsphasen
- Distributive Verhandlung und integrative Verhandlung: Von den Positionen zu den Interessen
- Kommunikationstheorie und Kommunikationsmethoden

2. Vorbereitung der Verhandlung

- Alternativen zur Verhandlung
- Verhandlungsziel
- Faktensammlung und Informationsbeschaffung
- Sachverhaltserfassung von Streitfragen
- Checkliste zur Vorbereitung

3. Planung und Durchführung der Verhandlung

- Strategie und Taktik
- Der Einstieg in die Verhandlungen
- Der Weg zu einer Vereinbarung
- Wege aus der Sackgasse
- Besonderheiten des Verhandeln in der Vertragsanbahnung
- Besonderheiten des Verhandeln bei bestehender Vertragsbeziehung
- Vorbereitung des Vertragsabschlusses
- Nachbereitung des Vertragsabschlusses
- Abschluss der Verhandlung

▶ Starke Referenten
▶ Marktnahe Themen

▶ Didaktische Konzepte
▶ Attraktiver Preis

▶ Ausführliche Seminarunterlagen
▶ Fortbildungsnachweise

Anmeldung per Telefax:
(06 21) 2 83 83

Anmeldung

oder melden Sie sich online an:
www.ibr-online.de/IBR-Seminare

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:

Verhandeln von Bauverträgen und Baukonflikten

Wie Sie Ihre Verhandlungsergebnisse optimieren

mit
RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Martin Jung, Berlin

Datum: Freitag, 27.04.2012, 9:15 – 17:00 Uhr
Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim, Harrlachweg 4, 68163 Mannheim
Preis: 398,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Titel, Vorname, Name - **BITTE IN DRUCKBUCHSTABEN**

Firma

Straße

PLZ, Ort

Stempel

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum

X
Unterschrift

Bleiben Sie auf dem Laufenden mit unserem **IBR-Seminare-Newsletter!** Online anmelden unter: www.ibr-online.de/IBR-Seminare.

- Ausführliche Seminarunterlagen • Seminargebühr inkl. Mittagessen + 1 Softgetränk, Snacks, Tagungs- und Pausengetränke
- Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 6,5 Zeitstunden (auf Anfrage: 8 Fortbildungspunkte) für Ihren Fortbildungsnachweis