Miet- und Kaufvertragsverhandlungen am Bau und in der Projektentwicklung - Verschiedene Verkaufsstrategien an aktuellen Beispielen

Verschiedene Verkaufsstrategien an aktuellen Beispielen

Datum: Dienstag, 09.03.2021, 09:30 - 17:00 Uhr
Online-Seminar

Preis: 399,- Euro zzgl. 19% MwSt.

RA Dr. Christian Werthmüller
ist Rechtsanwalt im Immobilienrecht und Lehrbeauftragter an der Universität Mannheim. Er arbeitet seit vielen Jahren als Dozent im Bereich Verhandlungsmanagement sowie Rhetorik und Präsentation. Durch diverse Tätigkeitsstellen im Ausland verknüpft er die klassischen Verhandlungstaktiken mit nationalen und internationalen Besonderheiten. Als Rechtsanwalt einer internationalen Großkanzlei ist er darüber hinaus laufend in Miet- und Kaufvertragsverhandlungen eingebunden und kennt beide Seiten am Verhandlungstisch aus der Praxis.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte in der Baubranche, Projektsteuerer, Bau- und Projektleiter.

Ziel

In der heutigen angespannten Marktlage ist die richtige Führung von Miet- und Kaufvertragsverhandlungen am Bau von essentieller Bedeutung für den Erfolg des eigenen Projekts. Sei es der Abschluss eines langjährigen Mietvertrages zur Sicherung des Einzelhandelsstandorts oder - auf der Gegenseite - zur Sicherung der Projektfinanzierung; sei es der Ankauf eines Projektgrundstücks oder der anschließende Verkauf des fertig gestellten Objekts. Keine Phase der Projektentwicklung kann ohne die geschickte Verhandlung der Vertragswerke erfolgreich verlaufen. Dabei gilt es, die Bedürfnisse des Gegenübers im Blick zu behalten und hierauf einzugehen. Im Seminar sollen den Teilnehmern neben den Grundregeln der Verhandlungsführung auch rechtliche Basics in den einzelnen Vertragsgestaltungen vermittelt werden.

Themen

1. **Marktübersicht - wann und wo verhandeln wir?**
2. **Bedürfnisse des Gegenübers erkennen**
3. **Notwendige eigene Aufwendungen um die Bedürfnisse des Gegenübers zu erkennen**
4. **Die verschiedenen Verhandlungsstrategien - kompetitiv oder kooperativ?**
5. **Der Harvard Dreiklang**
6. **Rechtliche Basics für Miet- und Kaufverträge**
7. **Fallstudien zu verschiedenen Verhandlungssituationen**

IBR-SEMINARE 1. Halbjahr 2021

Bleiben Sie auf dem Laufenden mit unserem IBR-SEMINARE-Newsletter! Online anmelden unter: www.ibr-seminare.de

Jetzt anmelden
Fax: 0621 - 2 83 83
E-Mail: sandra.koden@ibr-seminare.de
Kontakt bei Fragen:
Sandra Koden, Tel: 0621 - 120 32-18
Romy Grüßer, Tel: 0621 - 120 32-19
Alexandra Cichuttek, Tel: 0621 - 120 32-35

10% Frühbucherrabatt
bei Buchung bis zum 15.11.2020

Miet- und Kaufvertragsverhandlungen am Bau und in der Projektentwicklung - Verschiedene Verkaufsstrategien an aktuellen Beispielen

Verschiedene Verkaufsstrategien an aktuellen Beispielen

Datum: Dienstag, 09.03.2021, 09:30 - 17:00 Uhr
Online-Seminar

Preis: 399,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Hiermit melde ich mich bzw. uns zu diesem Seminar an:

Bitte in Druckbuchstaben

Titel Vorname, Name	
Firma Gesellschaft	
Straße Hausnummer	
PLZ Ort	
Telefon Telefax	Firmenstempel
E-Mail- Adresse	
Datum Unterschrift	

Nur falls zutreffend:
Benötigen Sie Fortbildungspunkte? ❍ ja ❍ nein

Geben Sie hier bitte die für Sie zuständige Architekten- oder Ingenieurkammer an

Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen.

Für Ihren Fortbildungsnachweis: Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 6 Zeitstunden.