

Seminarreihe MANAGEMENT

## Real Time Coaching: Vertragsverhandlung

So gewinnen Sie Ihren Auftrag !

**Referent:** RA Prof. Dr. Ralf Steding et al., Kapellmann Rechtsanwälte, Düsseldorf

---

**WANN:**

(nach Vereinbarung)

**WO:**

Inhouse-Veranstaltung

**Inhalt:**

Dieses neue Veranstaltungsformat basiert auf unseren erfolgreichen Workshops „Grundlagen der Vertragsgestaltung“, „Klauseltraining“ und „Erfolgreich verhandeln!“.

„Real Time Coaching: Vertragsverhandlung“ simuliert eine Verhandlungssituation Ihres Unternehmens für ein konkretes Projekt.

Ziel des „Verhandlungstages“ ist es, dass Ihr Unternehmen ein Projekt akquiriert – und zugleich Optionen für einen optimierten Verhandlungsprozess und Verhandlungserfolg erkennt.

Sie wählen Ihr „reales Projekt“ (Ausschreibung / Anfrage aus Ihrem Archiv, ca. 50 – 70 Seiten, bevorzugt in deutscher oder aber englischer Sprache), das „Real Time“ zur Verhandlung stehen soll und stellen Ihr Verhandlungsteam (max. 5 – 7 Personen) zusammen.

Als „Verhandlungspartner“ begegnen Ihnen 2 branchen-erfahrene Vertragsjuristen, die im Coaching die Rolle des potenziellen Auftraggebers einnehmen.

Das „Projekt“, welches Sie dem „Verhandlungspartner“ vorab zur Kenntnis geben, wird in seinen kommerziellen Inhalten „verhandelt“. Technische Inhalte der Leistungsbeschreibung sind hier lediglich als „Black Box“ für die genaue Leistungsabgrenzung relevant.

„Time out“-Situationen im „Verhandlungsprozess“ werden Ihnen Gelegenheit geben, Einschätzungen und Erfahrungen zum Stand und Ablauf der „Verhandlung“ auszutauschen und so einen konkreten Coaching-Effekt zu erzielen.

Um diesen Effekt in Ihrem Unternehmen künftig konkret nutzen zu können, erhalten Sie im Ergebnis des „Verhandlungstages“ einen „One Pager“ mit „10 Punkten für den Verhandlungserfolg“.

Möchten Sie ihre Aufträge künftig erfolgreicher akquirieren?

Dann sprechen Sie uns an!

**KONTAKT /  
ORGANISATION:**

Hendrik Franke  
0211/4 98 70-39  
[h.franke@fdbr.de](mailto:h.franke@fdbr.de)