

## Claim-Manager im Projektmanagement

Sich sicher als Verhandlungspartner fühlen

- Zielgruppe: Claim –Manager und Projektleiter, die in das Thema eingebunden sind
- Ziele: Die Rolle des Claim- Manager 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