

Verhandlungsverfahren & Verhandlungstechnik

Vergaberechtliches Know-how und Verhandlungsstrategien

Die Themen

- Das vergaberechtliche Verhandlungsverfahren - Bedingungen und Rechtsvorschriften
- Ablauf des Verhandlungsverfahrens
- Vorbereitung und Durchführung der Verhandlungen
- Grundlagen der Verhandlungsführung und Kommunikation
- Erfolgsfaktor sachbezogenes Verhandeln
- Abschluss der Verhandlungen: Der erfolgreiche Zuschlag

Einmalige
Themenkombination

Ihre Referenten



Thomas Vogl
Referat Beschaffungs-/
Vergabewesen,
Bayerische Versorgungskammer, München



Wolfram Meinert
Trainer, Megacom,
München

Ziel des Lehrgangs

Das Lehrgangskonzept basiert auf einer bisher einmaligen Kombination von vergaberechtlichem Know-How und dem Erlernen von optimalen Verhandlungsstrategien für die Kernphase des Verhandeln.

Das Verhandlungsverfahren als Besonderes unter den Vergabeverfahren ist Dreh- und Angelpunkt des ersten Lehrgangstags. Dieser zeigt Ihnen sämtliche Schritte von der Vorbereitung des Verhandlungsverfahrens bis zum erfolgreichen Zuschlag auf. Der zweite Lehrgangstag widmet sich im Detail dem eigentlichen Verhandlungsprozess. Dabei erhalten Sie wichtige Tipps und Anleitungen zum taktischen, sachbezogenen und zielorientierten Verhandeln.

Der Lehrgang zeigt Ihnen neben allen vergaberechtlichen Gesichtspunkten zum Verhandlungsverfahren, wie Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten optimieren können und mit psychologischer Gesprächsführung Ihre Ziele durchsetzen. Gewinnen Sie Ihren Verhandlungspartner für sich und führen Sie die Verhandlungen zum erfolgreichen Zuschlag.

Teilnehmerkreis

- Geschäftsführer und Mitarbeiter, die mit der Durchführung von Vergabeverfahren betraut sind.
- Insbesondere Einkaufsstellen von Sektorenauftraggebern.
- Sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Bieter. Ferner wendet sich die Veranstaltung an im Vergaberecht tätige Rechtsanwälte.

Ihre Referenten



Thomas Vogl
Referat Beschaffungs-/
Vergabewesen, Bayerische
Versorgungskammer,
München

Herr Vogl ist seit 2006 Leiter des Beschaffungs- und Vergabereferats der Bayerischen Versorgungskammer (BVK) zu dem auch die Vergabestelle für Bauleistungen gehört. Zuvor war er bei der BVK für VOL- und VOF-Vergaben verantwortlich. Er hat mehrere größere Vergabeverfahren geleitet und war Teil der Vergabekommission in einem landesweiten IT-Vergabeprojekt.



Wolfram Meinert
Trainer, Megacom,
München

Herr Meinert verfügt über langjährige Führungserfahrung in Großindustrie und mittelständischen Unternehmen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Service. Seit 1995 ist er selbstständiger Kommunikationstrainer mit den Schwerpunkten Verhandlungsführung, Coaching, Akquisition, Rhetorik und Mediation. Herr Meinert trainiert Führungskräfte aus Industrie, Mittelstand und Kreditwirtschaft.

Ihr Nutzen

- Vergaberechtliches Know-how und praktisches Verhandlungswissen.
- Ausgewiesene Referenten mit langjähriger praktischer Erfahrung.
- Verhandlungssystematik und -taktik für Ihren Erfolg.

Montag, den 4. April 2011

Das Verhandlungsverfahren - Bedingungen, Rechtsvorschriften

- Rechtsvorschriften
- EU, National
- Regional, Auftraggeberspezifisch

Ablauf des Verhandlungsverfahrens bis zu den Verhandlungen

- Einleitung (Bekanntmachung)
- Fragen und Antworten der Interessenten zum Verfahren und zur Leistung
- Öffnung und Prüfung der Teilnahmeanträge
- Wertung der Teilnahmeanträge
- Abschließende Feststellung der Eignung
- Aufforderung der geeigneten Bewerber
- Fragen und Antworten der Bewerber zum Verfahren und zur Leistung
- Öffnung und Prüfung der Angebote
- Ausscheiden bestimmter Angebote
- Wertung der Angebote
- Feststellung der Wirtschaftlichkeit bzw. der Verhandlungsfähigkeit

Die Phase der Vorbereitung

- Aufforderung zu Verhandlungen
- "Parken" von Angeboten
- Festlegung der Verhandlungsrunden und -inhalte
- Festlegung der Verhandlungspunkte (Eckpunkte im Vertrag)

Grundlagen der Verhandlungsführung und Kommunikation

- Optimale Verhandlungsvorbereitung
- Interessen auf der Sach- und Beziehungsebene
- Der rote Faden in der Verhandlung
- Interessante Erkenntnisse aus unserer Vergangenheit
- So vermeiden Sie typische Verhandlungsfehler

Dienstag, 5. April 2011

Verhandlungsablauf im Detail

- Praktische Durchführung
- Verfahrens- und Fachkompetenz
- Verhandlungen zur Leistung, ggf. zu den Bedingungen

Persönliche Fähigkeiten optimieren

- Wie Sie mit Druck richtig umgehen
- Locker bleiben und Emotionen unter Kontrolle behalten
- Erkennen von Verhandlungsstilen
- Körpersprache in der Verhandlung

Psychologische Gesprächsführung

- Der spannungsfreie Rahmen
- Einwände von Vorwänden unterscheiden
- Wer fragt, der führt
- Gesprächstechniken in der konstruktiven Verhandlungsführung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen

Sachbezogenes Verhandeln

- Gemeinsame Interessen finden
- Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln
- Wahlmöglichkeiten entwickeln
- Neutrale Beurteilungskriterien wählen

Die Verbündeten

- Verhandlungsgegner als Verbündeter
- Hart in der Sache aber fair zu den Verhandlungspartnern
- Wie Sie beide Ihr Gesicht bewahren
- Lösungssuche für beide Seiten

Zuschlag - Das gute Ende

- Möglichkeiten beim Scheitern der Verhandlungen mit dem "preferred bidder"
- Wertung der verhandelten Angebote
- Informationsfrist gem. § 101a GWB
- Zuschlag

Anmeldung unter
anmeldung@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

- Verhandlungsverfahren & Verhandlungstechnik
- Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501
Tagungs-Nr. 11 04 790 I

Termin/Veranstaltungsort:

4.-5. April 2011 in Köln
jeweils 9.00 - 17.00 Uhr
Hyatt Regency
Kennedy-Ufer 2A · 50679 Köln
Tel. +49 180 523 12 34 · Fax +49 221 8 28 13 70

Gebühr:

€ 1.460,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen. Sonderkonditionen für Behörden und Kommunen: € 1.250,00 (+ 19% MwSt.)

Anreise:

Sonderpreise unter:
www.forum-institut.de/bahn



Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information

Für Ihre Fragen zum Lehrgang und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Andrea Heim

Konferenzmanagerin Recht
Tel. +49 6221 500-785
a.heim@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter www.erv.de