

IT-Verträge: Gestaltung, Vertragsabschluss und Durchführung

<p>Kurzbeschreibung</p> <p>IT-Projekte sind oftmals von langer Dauer und entsprechend kostenintensiv. Daher ist es für beide Seiten von Bedeutung, die Vertragsverhandlungen bewusst und gezielt zu führen und den Vertrag zielgerichtet und sachgerecht zu gestalten.</p> <p>Das Seminar zeigt Ihnen die wichtigsten Fallstricke in IT-Verträgen. Sie können Strategien und Verhandlungstaktiken bei Vertragsverhandlungen erkennen und es gelingt Ihnen, die richtigen Karten zum richtigen Zeitpunkt spielen. Die bei der Durchführung von Verträgen wiederkehrenden typischen Probleme sind Ihnen bekannt und Sie können daher bereits im Vorfeld präventive Gegenmaßnahmen ergreifen.</p>	<p>Termine</p> <p>08.03.2016 Nürnberg</p> <p>17.06.2016 Würzburg</p> <p>09:00 - 17:00 Uhr</p>
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Basics von IT-Verträgen <ul style="list-style-type: none"> • Ziele der Vertragsgestaltung • Professionelle Formulierungen und Absicherungsformen • Verhandlungstechniken und -strategien <ul style="list-style-type: none"> • Der richtige Ansatz, Dos und Dont's • Typische Verhandlungssituationen • Kundenforderungen im Rahmen halten • Die richtige Vertragsgestaltung: die wichtigsten Regelungen <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffenheit, Mängel, Fehler, Produkt- und Produzentenhaftung, Besonderheiten bei Software • Rechte des Kunden bei Mängeln: Fehlerbeseitigung, Rücktritt und Schadensersatz, Minderung • Gewährleistung, Haftung, Garantien und Fristen • Lizenzierung von Software • Änderungen der Anforderungen, Change Requests • Verzug, Mitwirkungspflichten des Kunden • Gruppenarbeit: Änderungswünsche zu den AGB • Vertragsdurchführung: Probleme und Gegenmaßnahmen <ul style="list-style-type: none"> • Vereinbarungen erfolgreich anwenden oder anpassen • Das richtige Vertragsmanagement anhand von Beispielen • Den Vertrag leben, Beweismittel schaffen • Mündliche Vereinbarungen rechtssicher fixieren u.a. 	<p>Preis</p> <p>€ 570 netto zzgl. 19% MwSt.</p> <p><u>Rabatt</u> 10% für Früh-anmeldung</p>
<p>Zielgruppe</p> <p>Inhaber, Gesellschafter, Geschäftsführer, Führungskräfte, IT-Verantwortliche</p>	<p>Trainer</p> <p>Dr. M. Erben</p>
<p>Methoden</p> <p>Impulsvortrag, Praxisbeispiele, Diskussionen, Übungen</p>	