



# CLAIMS MANAGEMENT BASIC

## INHALTE

- 1 Begriff Claims Management**
  - Gewagte These und Herleitung Begriff
- 2 Entstehung von Claims & 1st action**
  - Gute Vorbereitung ist alles
- 3 Prozesse / Tools**
  - Struktur ist wichtig
  - Best Practice als Schlüssel zum Erfolg
- 4 Welche Strategie brauche ich?**
  - Vorstellung Claim Strategien
  - Pros & Cons
- 5 Verhandlung „die PS auf die Straße bringen“**
  - Verhandlungsplanung und Stile
  - Psychologie / Rhetorik in der Verhandlung
  - Batna und Zopa / Harvard Methode
  - Verhandlungsführung

mit  
Zertifikat

## KONTAKT

Sie benötigen weitere Details zu unseren Seminaren, oder haben Fragen? Dann wenden Sie sich gern an unsere Seminarkoordination:

- +49 40 6370730-0
- contact@carneades.com

## TEILNEHMERKREIS

- Fachkräfte aller Ebenen aus
- Claim- / Risk Management
  - Einkauf
  - Task Force Management
  - Risiko-Controlling
  - Project Management
  - Geschäftsführung
  - Quality Management

## WANN?

INDIVIDUELL

## WO?

INDIVIDUELL

## IHR REFERENT



### KAI MÜNSTER

Senior Claim Manager |  
Quality Manager

Kai Münster ist seit 2014 Senior Claim Manager bei CARNEADES und betreut Projekte in der Windkraft. Seine Aufgabe besteht im Management von Claims im Umgang mit Lieferanten. Mit seiner langjährigen Erfahrung in der Windkraft als auch im Claim Management stellt er erfolgreiche Projektabweichungen sicher. Mit einem beruflichen Hintergrund aus Schifffahrt, Spedition, Handel und Qualitätswesen, sind in der Funktion des Senior Claim Managers wichtige Erfolgselemente vereint, wobei das umfangreiche Verhandlungs-Know-how den entscheidenden Faktor darstellt.