

## 1-tägiges Training in Frankfurt

# Vertragsverhandlungen bei der Vermietung von RZ-Flächen



**Referent:** Dr. Christian Fritzsche  
ChF Beratung & Training  
chf@chf-beratung.de

Für Colocation Standorte ist der Vermarktungsprozess (Marketing, Vertrieb und Vertragsverhandlung) ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges.

Das Training gibt Projektmanagern, Kaufleuten und Technikern einen Ein- und Überblick in die Vertragsverhandlungen bei der Vermietung von RZ-Flächen. Dabei wird weniger auf die technischen und rechtlichen Parameter, als auf Verhandlungstechniken und -strategien eingegangen. Dieses Training ergänzt das 2-tägige Modul „Marketing und Vertrieb“, kann aber auch allein gebucht werden.

### Unser Input

- » Verhandlungsprozess
  - Projektorganisation
  - Kundenanforderungen
  - Eigene Anforderungen
  
- » Verhandlungsstrategien
  - Dissens vs. Konflikt
  - Probleme vs. Menschen
  - Interessen vs. Positionen
  - Rollenspiel
  
- » Ausgewählte Vertragsinhalte
  - Governance & Gremien
  - Flexibilität & Anpassungen

### Ihr Erfolg

- » Umfassendes Verständnis für Herausforderungen bei Vertragsverhandlungen
- » Identifikation von Rollen und Zielen im Einkaufsprozess
- » Identifizierung und Durchsetzen eigener Interessen
- » Lösungsstrategien für Konflikte

Mit dieser Veranstaltung möchten wir alle Personen ansprechen, die mit Vertragsverhandlungen von Rechenzentrumsflächen tun haben. Das Training eignet sich besonders für Mitarbeiter und Verantwortliche mit geringen eigenen Erfahrungen bei Vertragsverhandlungen.