



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Das Verhandlungsverfahre n von A-Z

Taktiken, Praktiken, Fallstricke
und Sonderregelungen

Kursinfos

Jetzt online buchen!

Kursinfo: **BEGINNER**

Seminar-ID: 332174

Das nehmen Sie mit

Das Verhandlungsverfahren bietet zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten in einem Beschaffungsprozess. Das Seminar gibt einen Überblick über die Anwendungsvoraussetzungen und Umsetzungsmöglichkeiten für Verhandlungsverfahren mit und ohne Bekanntmachung. Neben den Grundlagen werden die Inhalte anhand von Praxisbeispielen näher erläutert.

Ihr Programm im Überblick

- Grundlagen des Verhandlungsverfahrens
- Vor- und Nachteile des Verhandlungsverfahrens
- Inhalt der Verfahrensunterlagen der 1. und 2. Verfahrensstufe
- Ablauf des Verhandlungsverfahrens
- Pflicht zu Verhandlungen / Inhalt von Verhandlungen
- Bewertung der Angebote
- Sonderverfahren Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung: Voraussetzungen und Ablauf

Interessant für

- Öffentliche Auftraggeber und Auftragnehmer
- Mitarbeiter in Rechts-/Einkaufs-/Vertriebsabteilungen
- Jurist:innen, Rechtsanwälte, Rechtsanwaltsanwärter
- Sonstige mit Vergaberecht befasste Personen, auch wenn nur geringe Vorkenntnisse im Vergaberecht gegeben sind

Referent*in



Mag. Leo Haslhofer
Vergaberechts-Experte

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
17.03.2025	0.5 Tage	Virtual Classroom	Online	€ 480,-
17.03.2025	0.5 Tage	Wien	Präsenz	€ 480,-
23.09.2025	0.5 Tage	Virtual Classroom	Online	€ 480,-
23.09.2025	0.5 Tage	Wien	Präsenz	€ 480,-

Beratung & Buchung



Erwin Skenderi

+43 1 713 80 24-83 ✉ erwin.skenderi@ars.at