2-Tages-Seminar: Professionell verhandeln

Professionell verhandeln

Datum: Donnerstag, 06.05.2021, 09:30 Uhr - Freitag, 07.05.2021, 15:15 Uhr
Online-Seminar
Preis: 649,- Euro zzgl. 19% MwSt.

RA Dr. Stephan Bolz
ist Rechtsanwalt in Mannheim und Schriftleiter der Zeitschrift IBR Immobilien- & Baurecht sowie des Internet-Dienstes IBR-ONLINE. Zuvor hat er als Syndikusanwalt in den Rechtsabteilungen eines großen deutschen Bauunternehmens und eines weltweit tätigen Technologiekonzerns gearbeitet und Hoch-, Tief-, Ingenieur- und Anlagenbauprojekte aller Größenordnungen vor allem in der Vertragsgestaltung und baubegleitend beraten. Herr Dr. Bolz ist Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen, u. a. in den Zeitschriften NZBau, BauR und ZfBR sowie im Jahrbuch Baurecht. Zudem bearbeitet er die §§ 1 und 2 VOB/B im IBR-ONLINE Kommentar VOB/B, den § 9 im Beck'schen VOB-Kommentar Teil B (ab 4. Aufl.) und die §§ 640, 644 und 646 BGB im Kommentar zum neuen Bauvertragsrecht von Leinemann/Kues (Hrsg.).

Dipl.-Psych. Arvid Rapp
trainiert seit ca. 25 Jahren Führungskräfte, Projektleiter und Fachkräfte in der Bauindustrie und Verwaltung. Dabei stehen Fragen der Führung, Kommunikation, des Stress- und Konfliktmanagements sowie Fragen des Changemanagements im Mittelpunkt seiner Arbeit. Er leitet Veränderungsprojekte und Reorganisationen und coacht die verantwortlichen Keyplayer. Arvid Rapp ist gemeinsam mit seinem Partner Wolfhart Haack geschäftsführender Gesellschafter der incon HR, deren Kernprodukt die Verbesserung der Konsequenz in Unternehmen und die Vorbereitung auf Fragen der Führung in digitalisierten Zeiten ist.

Teilnehmerkreis

Bau- und Projektleiter, Architekten und Ingenieure, Projektsteuerer, Vertrags- und Nachtragsmanager, kaufmännische und technische Fach- und Führungskräfte von Bauunternehmen und gewerblichen Auftraggebern, Mitarbeiter der öffentlichen Bauverwaltung.

Ziel

Gleichgültig ob es um den Abschluss eines Bauvertrags, die Absprache über die Ausführung einer zusätzlichen oder geänderten Leistung, eine Anpassung der Vertragstermine, den Umgang mit Abweichungen und Mängeln oder die Berechtigung streitiger Schlussrechnungspositionen geht: Verhandeln steht in der Baupraxis ständig auf der Tagesordnung. "Richtig" verhandeln zu können, ist deshalb eine unverzichtbare Fähigkeit für alle Baubeteiligten mit Projektverantwortung. Anders als die Bautechnik oder der Baubetrieb spielen Verhandlungsfertigkeiten im Studium oder in der Ausbildung keine Rolle. Gleichwohl wird erwartet, dass man als Baubeteiligter - insbesondere wenn man Leitungsaufgaben wahrnimmt - Verhandlungen über technische, baubetriebliche oder juristische Fragestellungen führen kann. Häufig bleiben aber die erreichten Verhandlungsergebnisse trotz überzeugender Sachargumente hinter den gesteckten Erwartungen zurück. Das liegt vor allem daran, dass es sich bei einer Verhandlung um ein komplexes Zusammenspiel technischer, kaufmännischer, juristischer und psychologischer Faktoren handelt. Diese Komplexität und das zu ihrer Bewältigung zumeist fehlende Handwerkszeug verleitet die Beteiligten bisweilen dazu, sich in Diskussionen über - am Ende zumeist unwichtige Details - zu verstricken und/oder unsachlich auf die vermeintlich fehlende Einsicht des Verhandlungspartners zu reagieren. Ein positives Verhandlungsergebnis lässt sich auf diesem Weg aber in der Regel nicht erzielen. Gleichwohl lässt sich erfolgreiches Verhandeln erlernen. Das belegen die zahlreichen, zum Teil auch wissenschaftlichen Publikationen zu diesem Thema.

Der erste Tag des Seminars "Professionelles verhandeln" dient der Vermittlung der theoretischen Grundlagen einer professionellen Verhandlungsführung, um in der Praxis bessere Verhandlungsergebnis zu erzielen und so zum wirtschaftlichen Erfolg des Bauprojekts beizutragen. Am zweiten Tag werden im Rahmen eines Workshops von den Teilnehmern verschiedene Verhandlungssituationen durchgespielt und eingeübt.

Themen

1. **Grundlagen der Verhandlungsführung**
   - Begriff und Bedeutung von Verhandlungen, Unterschied zwischen verhandeln und feilschen
   - Warum wird verhandeln als so schwierig angesehen?
   - Alternativen zur Verhandlung
   - Verhandlungstechnik als erlernbare Disziplin
   - Voraussetzungen für professionelles Verhandeln, u. a. Toolbox
   - Klassische Verhandlungsmethoden (u. a. Harvard-Konzept)
   - Hartes und "weiches" Verhandeln
2. **Vorbereitung der Verhandlung**
   - Zieldefinition; Unterscheidung zwischen Interessen und Positionen
   - Inhaltliche Vorbereitung
   - Festlegung von Strategie und Taktik
3. **Ablauf der Verhandlung, u.a.**
   - Übernahme der formalen Verhandlungsführung
   - Gestaltung und Steuerung der verschiedenen Verhandlungsphasen
   - Zugeständnisse einfordern, machen und zurücknehmen
   - Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen
   - Ergebnissicherung
4. **Verhandlungspsychologie, u. a.**
   - Typische Charaktere in Verhandlungen
   - Schwierige Typen und versteckte Motive erkennen und nutzen
   - Gründe für Widerstände in Verhandlungen
   - Emotionen in Verhandlungen steuern
   - Zeichen von Sicherheit und Souveränität setzen
   - Unsicherheiten beim Verhandlungspartner verstärken

Jetzt anmelden
Fax: 0621 - 2 83 83
E-Mail: sandra.koden@ibr-seminare.de
Kontakt bei Fragen:
Sandra Koden, Tel: 0621 - 120 32-18
Romy Grüßer, Tel: 0621 - 120 32-19
Alexandra Cichuttek, Tel: 0621 - 120 32-35

Bleiben Sie auf dem Laufenden mit unserem IBR-SEMINARE-Newsletter! Online anmelden unter: www.ibr-seminare.de

10% Frühbucherrabatt
bei Buchung bis zum 15.11.2020

2-Tages-Seminar: Professionell verhandeln

Professionell verhandeln

Datum: Donnerstag, 06.05.2021, 09:30 Uhr - Freitag, 07.05.2021, 15:15 Uhr
Online-Seminar Preis: 649,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Hiermit melde ich mich bzw. uns zu diesem Seminar an:

Bitte in Druckbuchstaben

Titel Vorname, Name	
Firma Gesellschaft	
Straße Hausnummer	
PLZ Ort	
Telefon Telefax	Firmenstempel
E-Mail- Adresse	
Datum Unterschrift	

Nur falls zutreffend:
Benötigen Sie Fortbildungspunkte? ❍ ja ❍ nein

Geben Sie hier bitte die für Sie zuständige Architekten- oder Ingenieurkammer an

Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen.

Für Ihren Fortbildungsnachweis: Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 11 Zeitstunden.