

2-Tages-Seminar: Professionell verhandeln für Architekten und Ingenieure

Referenten: RA Dr. Stephan Bolz, Mannheim;
Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Mittwoch, 13.12.2023, 09:30 Uhr - Donnerstag, 14.12.2023, 15:15 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 729,- 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 Rechtsanwalt in einer internationalen Großkanzlei sowie als Syndikusrechtsanwalt u. a. in der Rechtsabteilung eines börsennotierten Bauunternehmens gearbeitet.

Herr Dr. Bolz ist Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen, u. a. in den Zeitschriften NJW, NZBau, BauR und ZfBR sowie im Jahrbuch Baurecht. Er ist Mitherausgeber des VOB/B-Kommentars von Bolz/Jurgeleit und kommentiert dort die §§ 1 und 2. Außerdem bearbeitet er den § 9 im Beck'schen VOB-Kommentar Teil B sowie die §§ 640, 644 und 646 BGB im Kommentar zum neuen Bauvertragsrecht von Leinemann/Kues (Hrsg.). Darüber hinaus ist er Mitherausgeber und -autor des Handbuchs "AGB-Klauseln in Bauverträgen". Aufgrund seiner Fachkompetenz und der Fähigkeit, selbst komplexe Rechtsfragen verständlich und anschaulich zu vermitteln, ist Herr Dr. Bolz insbesondere bei Baupraktikern ein gefragter Referent rund um alle Fragen des Bauvertragsrechts.



Dipl.-Psych. Arvid Rapp

trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjähriger Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjähriger Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

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 Verhandlungsergebnisse 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: romy.gruesser@ibr-seminare.de
Kontakt bei Fragen:
Romy Grüßer, Tel: 0621 - 120 32-19
Nicole Weigend, Tel: 0621 - 120 32-14
Alexandra Cichutteck, Tel: 0621 - 120 32-35

10% Frühbucherrabatt
bei Buchung bis zum 30.06.2023

2-Tages-Seminar: Professionell verhandeln für Architekten und Ingenieure

Referenten: RA Dr. Stephan Bolz, Mannheim;
Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Mittwoch, 13.12.2023, 09:30 Uhr - Donnerstag, 14.12.2023, 15:15 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 729,- 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. Der Seminarpreis versteht sich inkl. Mittagessen mit Softgetränk, Snacks, Tagungs- und Pausengetränke

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