

# Auftragsverhandlungen erfolgreich führen

Referent: Dipl.-Ing. Wolfgang Koczelniak, Tettngang

Datum: Freitag, 02.10.2020, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 399,- Euro zzgl. 19% MwSt.



## Dipl.-Ing. Wolfgang Koczelniak

ist Bauingenieur und arbeitet seit 40 Jahren in der Baubranche. Er durchlief die klassische Laufbahn vom Technischen Büro über Bauleiter und Bereichsleiter bis zum Geschäftsführer. Das breite Erfahrungsspektrum aus seiner langjährigen Tätigkeit setzt er seit 2013 als selbständiger Unternehmensberater ein. Schwerpunkte seiner Beratung sind: Führungskräfteentwicklung (vom Vorarbeiter bis zum Geschäftsführer), Optimierung des Baustellenmanagements, Entwicklung von Baustellen-Teams, Coaching von Führungskräften, Begleitung der Unternehmensnachfolge, Kontinuierlicher Verbesserungs-Prozess.

## Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus der Baubranche.

## Ziel

Der Kunde bzw. Bauherr entscheidet, ob ein Angebot für ihn interessant ist oder nicht. Deshalb ist das Vergabegespräch bzw. die Auftragsverhandlung die beste Möglichkeit, dem Kunden Vorteile und Nutzen persönlich zu erläutern. Leider wird diese Chance häufig schlecht oder gar nicht genutzt.

Die Auftragsverhandlung ist heute meistens zu einem Gespräch geworden, bei dem der Kunde seine Preisvorstellung zulasten des Bauunternehmens durchsetzt. Das muss nicht so sein! Vielmehr besteht für jedes Unternehmen die Chance, im Wettbewerb nicht nur über den Preis zum Auftrag zu kommen. Wie dies erreicht werden kann, wird den Teilnehmern im Seminar vermittelt. Es werden Mittel und Wege aufgezeigt, Auftragsverhandlungen erfolgreicher zu führen.

## Themen

1. **Schwachstellen und häufige Fehler bei Auftragsverhandlungen**
  - Schwachstellen und Fehler bei Bauherr und Bauunternehmen identifizieren; ableiten von Konsequenzen
2. **Das Angebot - Grundstein für den Verhandlungserfolg**
  - Die Kalkulation; das komplette Angebot; dem Kunden die Wahl lassen; die Angebotsübergabe
3. **Die Vorbereitung der Verhandlung**
  - Vertragsstudium; Schwachstellen und Chancen im Angebot; Alternativen; Fragen des Kunden zum Angebot; Nachteile und Vorteile gegenüber dem Wettbewerb; Gesprächsstrategie
4. **Die Verhandlung**
  - Die persönlicheEinstimmung; der Gesprächseinstieg; der Standpunkt des Kunden; das Angebot; dem Kunden die Wahl lassen; der Preispoker; die Gesprächsunterbrechung; der Abschluss.
5. **Die Nachbereitung und die Nachverhandlung**
  - Überarbeitetes Angebot; Angebotsübergabe; die Verfolgung

## IBR-SEMINARE 2. Halbjahr 2020



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

**10% Frühbucherrabatt**  
bei Buchung bis zum 15.06.2020

## Auftragsverhandlungen erfolgreich führen

Referent: Dipl.-Ing. Wolfgang Koczelnik, Tettngang

Datum: Freitag, 02.10.2020, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 399,- 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 6 Zeitstunden.