



INHOUSE-SEMINAR

Verhandeln am Bau - Konflikte - Kommunikation

für Architekten und Bauleiter

Kurzbeschreibung
Seminarablauf

SEMINAR KURZBESCHREIBUNG



Aktuelle Situation:

Am Bau prallen die unterschiedlichen Positionen der Auftraggeber und Auftragnehmer, der Architekten und Ingenieure aufeinander. Hinzu treten Interessenskonflikte mit den zahlreichen am Bau Beteiligten, z.B. Obermonteuren, Polieren, Bauleitern, Fachplanern.

Workshop-Ziele:

Im Workshop zeigen wir Ihnen, wie Sie in speziellen Konfliktsituationen der Bau- und Immobilienwirtschaft mit Ihren Projektbeteiligten professionell umgehen.

Durch sinnvolle Kommunikationsstrukturen und -techniken können Sie auch mit schwierigen Partnern erfolgreich verhandeln und Konflikte am Bau meistern.

Durch geschicktes Verhandeln koordinieren und erleichtern Sie das Zusammenwirken der verschiedenen Unternehmer auf der Baustelle um die Kosten-, Termin- und Qualitätsanforderungen sicher zu stellen.

Sie können durch anerkannte Streitlösungsverfahren Konfliktlösungen herbeiführen, die den Erfolg Ihrer Projekte sichern.

Vorschlag für den Ablauf des Workshops und Themen



- **Begrüßung, Organisation, Vorstellung der Teilnehmer**
- **Partnerinterview:**
 - Wer bin ich?
 - Was ist meine bisherige Praxiserfahrung am Bau?
 - Wodurch war ich bisher erfolgreich im Umgang mit den am Bau beteiligten Parteien?
- **Erwartungen der Teilnehmer**
- **Ziele des Seminars**
- **Themen:**

Wie gestalte ich die Rahmenbedingungen einer Baubesprechung/Verhandlung?

Welchen Verhandlungsstil (kompetitiv, kooperativ, distributiv) sollte ich in unterschiedlichen Konfliktsituationen wählen?

Welche Verhandlungsstrategien setze ich im richtigen Zeitpunkt ein?

Wie hinterfrage ich mich als Verhandlungstyp?

Wie gehe ich mit bestimmten Persönlichkeiten um?

Wie baue ich Verhandlungsmacht auf und wie reagiere ich auf Verhandlungspartner, die mehr Macht haben?

Bewusstes Einsetzen von Kommunikationstechniken wie aktives Zuhören, Fragen, Zusammenfassen, selbstbewusstes Auftreten, positive Einstellung

Wie setze ich das Harvard-Konzept als kooperative Verhandlungsmethode ein?

Wie gehe ich souverän mit unfairen Verhandlungspartnern und Situationen um?
- **Seminarabschluss:**
 - Besprechung von noch offenen Fragen
 - Aktionsplan: Vertrag mit mir selbst
 - Erkenntnisse für die Baupraxis
- **Seminarauswertung**

Methoden

Inputs, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallarbeit aus der Baupraxis

Dauer:

9.00 Uhr bis 17.00 Uhr