

Softskills Inhouse-Seminar

Professionelle Verhandlungsführung in der Bau- und Immobilienwirtschaft: Gewinnen durch Verhandeln!

4.2 Themenblock

Der Projekt-/Bauleiter ist Ansprechpartner für Bauherren, Behörden, Bauunternehmer und Mitarbeiter. In der Baupraxis prallen zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern unterschiedliche Positionen und Einstellungen aufeinander.

Verhandlungsgeschick ist das Rüstzeug, um Bauverträge, Nachträge und Abnahmen erfolgreich abzuschließen. Durch sinnvoll angewandte Kommunikationstechniken meistern Sie schwierige Verhandlungen.

Deshalb sollten Sie teilnehmen

Im Workshop zeigen wir Ihnen, wie Sie Verhandlungen professionell und zielgerichtet führen. Sie lernen, geeignete Verhandlungsstrategien für Ihre Bau- und Immobilienprojekte einzusetzen und auf Ihre Vertragspartner abzustimmen.

Die wesentlichen Inhalte auf einen Blick:

1. Wie gestalte ich die Rahmenbedingungen einer Verhandlung?
2. Welchen Verhandlungsstil (kompetitiv, kooperativ, distributiv) sollte ich wählen?
3. Womit kann ich meine Verhandlungschancen verbessern und zu guten Ergebnissen kommen?
4. Wie gehe ich mit bestimmten Persönlichkeiten um?
5. Wie kann ich – vor, während und nach der Baudurchführung – Verhandlungsmacht aufbauen und damit umgehen?
6. Wie kann ich Verhandlungen mit schwierigen Partnern souverän führen?
7. Wie setze ich das Harvard-Konzept als kooperative Verhandlungsmethode ein?
8. Wie bereite ich schwierige Verhandlungen gezielt vor?
9. Wie verhandele ich Angebotspreise und Konditionen?
10. Praktische Fälle aus Ihrer Baupraxis

Stand: 27.11.2018

