

SM11 - Auf der Baustelle verhandeln, überzeugen und gewinnen

Kursart Seminar	Dauer 2 Tage	Plätze gesamt 15	Modulanzahl
Kursort Feuchtwangen	Dozenten Roland Albert, Training und Beratung BDVT, Nürnberg	Inklusive Lernmittel, ggf. Prüfungsgebühr Mittagessen und Pausengetränke	

Termine

- Di. 25.03.2025 09:30 Uhr - Mi. 26.03.2025 15:00 Uhr

Kosten

Seminarpaket 2025 **830,00 Euro**

Zielgruppe

Bauleiter | leitende Mitarbeiter

Kursziel

Die Teilnehmer erfahren, wie sie sicher, elegant und kundenfreundlich verhandeln und ihre Ziele durchsetzen können. Dabei üben sie, Gespräche mit Bauherren, Preisverhandlungen, Abnahmegespräche und Jour-fixe-Besprechungen erfolgreich zu führen. Sie lernen spezielle Gesprächstechniken, die sie direkt umsetzen können, um zeitaufwändige und unnötige Diskussionen zu vermeiden und das Gespräch auf das Wesentliche zu konzentrieren. Eine gute Gesprächsführung ist wichtig, um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und stabile

Kundenbeziehungen aufzubauen.

Impressionen von vergangenen Kursen

Kursinhalt

Erfolgreiche Gespräche mit Bauherren: Engpassfindung und Argumentation mit hohem Nutzen | Quittieren von berechtigten oder unberechtigten Mängelrügen und Reklamationen | Führen durch aktive Fragetechniken | erfolgreiche Preisverhandlungen: Argumente vorwegnehmen und als erlaubtes Werkzeug einsetzen, klare Gegenleistungen einfordern | erfolgreiche Abnahmegespräche: Aufbau einer klaren Zielsetzung | 3er-Argumentation zum Zusammenfassen und Abschließen | Kontrolle der Gespräche durch Fragetechniken | Reagieren auf unberechtigte Mängelrügen | erfolgreiche Jour-fixe-Besprechungen: klare Zeit- und Zielvorgaben erstellen | Umgang mit Einwänden wie z.B. „Das geht nicht“ | Führungskreis als Erfolgsinstrument | Inhalte delegieren und Verantwortung teilweise abgeben

Abschluss

Teilnahmebescheinigung



IQ – BAUEN MIT
INNUNGS-QUALITÄT