



## BM79 - Auftragsverhandlung mit Erfolg: den Bauherrn richtig überzeugen

Kursart Seminar	Dauer 1 Tag	Plätze gesamt 20	Modulanzahl
Kursort Feuchtwangen   Online	Dozenten Dipl.-Ing. Wolfgang Koczelnik	Inklusive Lernmittel, ggf. Prüfungsgebühr und Pausengetränke	Mittagessen

### Termine

- Di 04.06.2024 09:30 Uhr - Di 04.06.2024 16:30 Uhr
- Do 26.06.2025 09:30 Uhr - Do 26.06.2025 16:30 Uhr

### Kosten

Seminarpaket 2024 **450,00 €**  
Seminarpaket 2025 **auf Anfrage**

### Zielgruppe

Jungunternehmer | leitende Mitarbeiter

### Voraussetzungen

Kenntnisse über Abläufe im Bauunternehmen

### Kursziel

Die Auftragsverhandlung ist heute häufig zu einer Besprechung geworden, bei der der Bauherr seine Preisvorstellung zu Lasten des Bauunternehmens durchsetzt. Das muss nicht grundsätzlich so sein. Vielmehr besteht für jedes Unternehmen die Chance, im Wettbewerb nicht allein über den Preis zum Auftrag zu kommen. Wie dies erreicht werden kann, wird den Teilnehmern im Seminar vermittelt.

## Impressionen von vergangenen Kursen

### Kursinhalt

Angebot als Grundstein des Verhandlungserfolges | Vorbereitung der Auftragsverhandlung | Schwachstellen und Chancen im Angebot | Kalkulation des Angebots | Gesprächsstrategie | Durchführung der Auftragsverhandlung: Persönliche Einstimmung, Gesprächseinstieg, Standpunkt des Bauherrn, Angebot als zentraler Mittelpunkt, Bauherren die Wahl geben, Preispoker und Gesprächsunterbrechung, Verhandlungsprotokoll und Abschluss | Bausteine der Nachverhandlung: überarbeitetes Angebot, neue Angebotsübergabe, Mittel der Nachverfolgung, Abschluss der Verhandlungen | Vermeidung häufiger Fehler bei Auftragsverhandlungen

### Abschluss

Teilnahmebescheinigung

