

BP60 - Baumanagement im Innenausbau – Erfolgsfaktor Kunde

Kursart Seminar	Dauer 1 Tag	Plätze gesamt 20	Modulanzahl
Kursort Feuchtwangen	Dozenten Referententeam	Inklusive Lernmittel, ggf. Prüfungsgebühr Mittagessen und Pausengetränke	

Termine

- Mi. 20.05.2026 09:30 Uhr - Mi. 20.05.2026 16:30 Uhr

Kosten

Seminarpaket 2026 **auf Anfrage**

Zielgruppe

Führungskräfte aus Stuck-, Putz-, Trockenbaubetrieben | Führungskräfte aus Zimmereien und Ausbaubetrieben | Führungskräfte aus Maler- und Schreinerbetrieben

Voraussetzungen

Baustellenerfahrung im Innenausbau

Kursziel

Da die Firmen im Innenausbau vorleistungspflichtig sind, kann es existenzbedrohende Folgen haben, wenn berechnete Vergütungsforderungen nicht rechtzeitig oder gar nicht beglichen werden. Im Baustellenalltag gibt es immer wieder Ärger mit Auftraggebern, Architekten und Projektsteuerern. Es wird gestritten über Behinderungen, Bedenkenanmeldungen, Nachträge, Stundenlohnarbeiten oder Rechnungskürzungen. Daher besteht ein elementares Interesse, sich durch den Einsatz geeigneter Mittel vor Forderungsausfällen zu schützen. Sie erhalten konkretes Handwerkszeug und wichtige Tipps für die tägliche Praxis. Im Seminar wird aufgezeigt, wie Kundenmanagement und Empathie helfen, Kunden abzuholen und Streit zu vermeiden. Hierdurch wird kostbare Zeit gewonnen und Kundenzufriedenheit hergestellt. Als Konsequenz wird dadurch auch mehr Gewinn erzielt.

Impressionen von vergangenen Kursen

Kursinhalt

Der Kunde als Erfolgsfaktor | Herstellung einer „Zone of Brilliance“ unter Beachtung der „Work-Life-Balance“ | Abklärungen der Standardprozesse wie Materialbestellung, Angebote, Rechnungen, Nachträge, Behinderungsanzeigen und Bedenkenanmeldungen | Neue Teamabläufe etablieren | Auffinden von „Zeitfressern“ | Handhabung bei Bauablaufstörungen | Positives Unternehmer-Mindset | Zugehörigkeitsgefühl der Mitarbeiter entwickeln | Umgang mit Reklamationen | außergerichtliche Streitbeilegungsmöglichkeiten

Abschluss

Teilnahmebescheinigung