Anmeldung

Bayerische BauAkademie

Anmeldung
Auftragsverhandlung mit Erfolg: den Bauherrn richtig überzeugen | BM79

oder anmelden unter www.baybauakad.de

Bayerische BauAkademie

Bayerische BauAkademie
Ansbacher Straße 20, 91555 Feuchtwangen
Tel. 09852 9002-0, Fax 09852 9002-909
info@baybauakad.de, www.baybauakad.de

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2015

Die Bayerische BauAkademie ist eine Einrichtung des Berufsförderungswerkes des Bayerischen Baugewerbes e.V.

Bayerische BauAkademie

Auftragsverhandlung mit Erfolg: den Bauherrn richtig überzeugen

Bautechnik
Hoch- und Tiefbau
Ausbaugewerke

Wir bauen auf Bildung.

BM79

Auftragsverhandlung mit Erfolg: den Bauherrn richtig überzeugen

Seminarziel

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.

Termin

Dienstag 04.06.2024, 09.30 Uhr bis 16.30 Uhr ca.

Kosten

Seminarpaket	450,00 Euro Darin enthalten sind Seminargebühr, Lernmittel, Tagungsgetränke* und Mittagessen* *inkl. ges. MwSt. Dazu kommen gegebenenfalls Übernachtung in unseren Gästehäusern sowie Frühstück und Abendessen.

Zielgruppe

Jungunternehmer I leitende Mitarbeiter

Seminarinhalt

- 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 Bauherren
  - 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

Voraussetzungen

Kenntnisse über Abläufe im Bauunternehmen

Referent

Dipl.-Ing. Wolfgang Koczelniak,
Koczelniak Consulting, Tettnang

Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Änderungen vorbehalten! Angebot freibleibend.

03.11.2023/© BBA