



Anmeldung

Auf der Baustelle verhandeln, überzeugen und gewinnen | SM11



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.



Auf der Baustelle verhandeln, überzeugen und gewinnen



Wir bauen auf
Bildung.

SM11

Auf der Baustelle verhandeln, überzeugen und gewinnen

Seminarziel

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.

Termin

Dienstag 05.03.2024, 09.30 Uhr bis
Mittwoch 06.03.2024, 15.00 Uhr ca.

Kosten

Seminarpaket 790,00 Euro
Darin enthalten sind Seminar-
gebühr, Lernmittel, Tagungs-
getränke* und Mittagessen*
*inkl. ges. MwSt.
Dazu kommen gegebenenfalls
Übernachtung in unseren Gäste-
häusern sowie Frühstück und
Abendessen.

Zielgruppe

Bauleiter | leitende Mitarbeiter

Seminarinhalt

- 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

Referent



Roland Albert,
Verkaufstrainer, Training und Beratung BDVT, Nürnberg

Abschluss

Teilnahmebescheinigung

In Zusammenarbeit mit



Änderungen vorbehalten! Angebot freibleibend.