

Anmeldung zum Seminar BM56 „Besprechungs-
und Verhandlungstechnik für Führungskräfte“
am 13.11.2020
Seminarpaket 320,00 Euro

Übernachtung (Zimmer und Kosten) auf Anfrage.

Rechnungsanschrift - nachträgliche Änderungen sind kostenpflichtig

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Seminarteilnehmer

Name

Vorname

Geburtsdatum und Geburtsort

Straße

PLZ/Wohnort

Telefon

E-Mail

Bei Kursrücktritt nach Rechnungsstellung ist eine Abstandsgebühr von 30% des Rechnungsbetrages, maximal 300,00 Euro, zu entrichten. Mit der Unterschrift erklären Sie sich mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und der Datenschutzerklärung einverstanden. Diese werden auf Wunsch zugesendet oder sind unter www.baybauakad.de einzusehen.

Die anfallenden Kosten werden nach Rechnungsstellung, jedoch spätestens bei Seminarbeginn, entrichtet:

von mir persönlich von meinem Arbeitgeber

Datum

Unterschrift des Rechnungsempfängers

Bitte per Fax senden an 09852 9002-909



Besprechungs- und Verhandlungstechnik für Führungskräfte



Bautechnik
Hoch- und Tiefbau
Ausbaugewerke



**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.



Wir bauen auf
Bildung.

BM56

Besprechungs- und Verhandlungstechnik für Führungskräfte

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen, wie Besprechungen und Verhandlungen besser geführt werden oder wie sie als Teilnehmer an Bausitzungen bessere Ergebnisse erzielen und können dabei kostbare Arbeitszeit einsparen.

Termin

Freitag 13.11.2020, 09.30 Uhr bis 16.30 Uhr ca.

Kosten

Seminarpaket 320,00 Euro
Darin enthalten sind Seminargebühr, Lernmittel, Tagungsgetränke* und Mittagessen*
*inkl. 5% MwSt.
Dazu kommen gegebenenfalls Übernachtung in unseren Gästehäusern sowie Frühstück und Abendessen.

Zielgruppe

Führungskräfte im Hoch- und Tiefbau mit Bauleitertätigkeiten | Kalkulatoren | Arbeitsvorbereiter | Baukaufleute

Seminarinhalt

- Problemlösungstechniken und komplexe Aufgaben
- effiziente Besprechungstechnik
- gute Ergebnisse erzielen
- Projekte zielgerichtet steuern
- Win-Win Situation herstellen
- erfolgreiche Verhandlungsführung
- Auftragsverhandlungen
- Nachtragsverhandlungen
- Vergabegespräche mit Nachunternehmern und Lieferanten
- Moderationstechniken
- Regeln und praktische Hilfsmittel

Voraussetzungen

Baustellenerfahrung

Referent



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

Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Änderungen vorbehalten! Angebot freibleibend.