

Anmeldung zum Seminar SM11 „Auf der Baustelle verhandeln, überzeugen und gewinnen“ vom 02.03. – 03.03.2021

Seminarpaket 630,00 Euro

- Einzelzimmer mit Dusche/WC/WLAN je 44,00 Euro
- Apartment mit Dusche/WC/WLAN/TV/Minibar je 70,00 Euro
Alle Zimmer sind Nichtraucherzimmer.
- Frühstück je 6,90 Euro
- Abendessen je 7,90 Euro

Verpflegungs-/Übernachungskosten inkl. ges. MwSt.

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



Auf der Baustelle verhandeln, überzeugen und gewinnen



Management
Soft Skills
Baurecht



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.

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-Fix-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 02.03.2021, 09.30 Uhr bis
Mittwoch 03.03.2021, 15.00 Uhr ca.

Kosten

Seminarpaket 630,00 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 „erlaubte“ Waffe 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-Fix-Besprechungen:
Klare Zeit- und Zielvorgaben erstellen
- Umgang mit Einwänden, wie z.B. „Das geht nicht“
- der Führungskreis als Erfolgsinstrument
- Inhalte delegieren und Verantwortung an die Mannschaft teilweise abgeben

Referent



Roland Albert,
Verkaufstrainer, Training und Beratung BDVT, Nürnberg

Abschluss

Teilnahmebescheinigung

In Zusammenarbeit mit



Änderungen vorbehalten! Angebot freibleibend.