

Teilnahmegebühr

1.150,- EUR mehrwertsteuerfrei

Die Gebühr ist mehrwertsteuerfrei und beinhaltet die Kursunterlagen, eine Teilnahmebescheinigung, die Verpflegung in den Kaffeepausen sowie das tägliche gemeinsame Mittagessen.

Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt über das Anmeldeformular auf der Homepage der Akademie der Hochschule Biberach, per E-Mail unter Angabe der entsprechenden Daten, per Post oder Fax mit dem beiliegenden Anmeldeformular. Die Anmeldung wird mit Eingang wirksam. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Anzahl der Teilnehmenden ist begrenzt; die Plätze werden in Reihenfolge der Anmeldungen vergeben.

Online: www.akademie-biberach.de/gespraeche

E-Mail: anmeldung@akademie-biberach.de

Stornierung

Sonderbedingungen aufgrund der Corona-Situation: Bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn können Sie Ihre Teilnahme kostenfrei stornieren. Bei Abmeldung bis zu 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50 % der Teilnahmegebühr erstattet, danach ist eine Erstattung nicht mehr möglich. Sie können jedoch kurzfristig eine Vertretung für die Teilnahme benennen.

Die Akademie behält sich vor, die Veranstaltung bei nicht ausreichender Teilnehmendenzahl oder Corona-bedingten Einschränkungen bis zu 10 Tage vor Kursbeginn abzusagen. In diesem Fall werden alle bereits bezahlten Teilnahmegebühren vollständig zurückerstattet.

Anerkennung durch Kammern und Verbände

www.akademie-biberach.de/fortbildungsanerkennung

Veranstaltungsort

Akademie der Hochschule Biberach
Karlstraße 6
88400 Biberach

akademie
DER HOCHSCHULE BIBERACH

Akademie der Hochschule Biberach
Karlstraße 6
88400 Biberach

Telefon: 0 73 51 / 5 82 - 5 51
Telefax: 0 73 51 / 5 82 - 5 59
www.akademie-biberach.de
kontakt@akademie-biberach.de

akademie
DER HOCHSCHULE BIBERACH

Intensivworkshop

Professionelle Kommunikation - Gespräche zielorientiert gestalten

8.-9. Dezember 2021



Über diesen Workshop

Der Workshop richtet sich an alle Personen, die in der Bau-
branche tätig sind und die Gesprächsführung in wichtigen
Situationen nicht dem Zufall überlassen wollen.

Viel zu oft gehen wir in wichtige Gespräche und haben uns
aufgrund der Fülle an Aufgaben nicht oder nicht ausreichend
darauf vorbereitet. Wie uns die Praxis lehrt, ist die Kalku-
lation und die Arbeitsplanung die Grundlage des Baustel-
lenerfolges. Genauso ist es auch mit Gesprächen. Wenn ein
Verhandlungs- oder Mitarbeitendengespräch nicht ordent-
lich vorbereitet wird, dann führt der Zufall die Feder.

Sei es ein Bietergespräch, eine wichtige Nachtragsverhand-
lung, eine Abnahme oder wichtige Gespräche mit Mitarbei-
tenden, Führungskräften, Fachingenieuren oder mit einem
Nachunternehmer - nur eine gewissenhafte Vorbereitung
unter Betrachtung der für Ihre Interessen wichtigen Aspekte
kann das Gespräch in eine zielführende Richtung lenken. Die
Ablenkung durch andere laufende Projekte und die dadurch
fehlende Zeit zur gewissenhaften Vorbereitung ist dabei die
größte Schwachstelle. Oft wissen wir gar nicht, mit wem
überhaupt verhandelt wird.

Gute Unterlagen sind die Grundlage für ein gutes Ge-
spräch. Ob dieses dann für alle Teilnehmenden ein Erfolg
ist, entscheidet sich in der Vorbereitung und der darauf
basierenden Gesprächsführung. Der Erfolg des Gesprächs
hängt dabei nicht einzig und allein von der Begabung und
dem Verhandlungsgeschick ab, die dafür erforderlichen
Erfolgsparameter können erlernt werden. Wer die Mechanis-
men kennt, kann den Gesprächsverlauf entscheidend in die
richtige Richtung lenken.

Referent

Dipl. Ing. (FH) Oliver Ludwig

Seit über 25 Jahren Führungskraft im Bauwesen,
Zertifizierter Personal- & Businesscoach,
Vielfältige Weiterbildungen im Bereich Psychologie,
Kommunikation, Führung u.a.

Dozent und Lehrgansleiter an der Akademie der Hochschule
Biberach und der Hochschule Biberach

Inhalte & Ziele

*Wie Sie den Gesprächsverlauf nicht mehr dem Zufall oder
Ihrem Gesprächspartner überlassen.*

Fragestellungen

- Wie trete ich sicher auf?
- Wie bereite ich mich optimal vor?
- Wie definiere ich Ziele?
- Wie strukturiere ich Gespräche?
- Welche Techniken sind wichtig?
- Was sagen Körper, Mimik und Gestik meines
Gesprächspartners aus?
- Warum eskalieren Gespräche?
- Warum ist es wichtig, dass beide Parteien zufrieden
aus dem Gespräch gehen?

Erkenntnisse

- Die Teilnehmenden verstehen am Ende, warum viele
Gespräche nicht optimal ablaufen und wie sich dies
ändern lässt.
- Gesprächsführung hängt nicht von Begabung oder
Zufällen ab, sondern vielmehr von Vorbereitung und
Übung. Jeder kann professionell verhandeln.
- Mindestens fünf elementare Dinge werden in
Bezug auf die bisherige Vorgehensweise in der
Gesprächsführung geändert.

Zeitablauf

Erster Tag: 10:00 bis 18:00 Uhr

Zweiter Tag: 08:00 bis 16:00 Uhr

Anmeldung

**Professionelle Kommunikation -
Gespräche zielorientiert gestalten
8.-9. Dezember 2021**

Titel, Akadem. Grad

Name, Vorname

Position

Firma/Behörde

Straße, Nr.

PLZ, Ort

E-Mail

Telefon

Abweichende Rechnungsadresse

Firma/Behörde

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Ich willige ein, dass meine Daten (Name, Firma, Ort) zur
Erstellung eines Teilnehmerverzeichnisses verwendet
werden, das allen Teilnehmenden ausgehändigt wird.

Datum, Unterschrift