



Training

Nachtragsverhandlungen meistern

Nachträge erkennen & in professioneller Verhandlung durchsetzen

ifA-Bau Consult GmbH
Industriestraße 2
70565 Stuttgart
Tel 0711 220458-0
Fax 0711 220458-50
Mail info@ifa-bau-consult.de
Web www.ifa-bau-consult.de



Training

Nachtragsverhandlungen meistern

Nachträge erkennen & professionell verhandelt durchsetzen



- ▶ Unternehmensberatung
- ▶ Personalberatung
- ▶ Ringe | Arbeitsgruppen
- ▶ Seminare | Workshops
- ▶ **Sonderveranstaltungen**
- ▶ Forschung | Entwicklung

Mit effektiven Verhandlungsstrategien Gewinnpotentiale realisieren

Ziel: Nachtragsverhandlungen professionell vorbereiten & führen

- ⊕ Auch in der Nachtragsverhandlung werden gute Argumente erst durch entsprechende kommunikative Fähigkeiten erfolgreich durchgesetzt
- ⊕ Wie Sie auch bei unfairem Verhalten der Gegenseite berechnete Ansprüche umfassend realisieren
- ⊕ Das Intensivtraining umfasst juristische und fachliche Grundlagen als Basis für den praktischen Kommunikationsteil der Verhandlungsführung

Im Training wird vermittelt...

1. Welche Dokumentation Sie für die Begründung Ihrer Ansprüche benötigen
2. Wie Sie sich und Ihr Verhandlungsteam richtig auf die Verhandlung vorbereiten
3. Wie Sie Ihre Argumente verständlich und schlüssig vortragen
4. Wie Sie geschickt mit unfairen Hinhalte- und Ablehnungsstrategien der anderen Seite umgehen

Wettbewerbsvorteile erzielen durch Intensivtrainings





Das Training wird Ihren Nachtragsverhandlungen eine belastbare Grundlage & den richtigen «Biss» geben.

Teilnehmer

Technische Führungskräfte, Bauleiter, Projektleiter und Poliere

Zielstellung

Die Teilnehmer erfahren fundiert, dass ein frühzeitiges Erkennen und Dokumentieren der Abweichungen vom ursprünglich vereinbarten Leistungsumfang die Grundlage eines erfolgreichen Nachtragsmanagements und einer erfolgreichen Nachtragsverhandlung ist.

Die Nachtragsverhandlung selbst ist meist eine Teamleistung, in der verschiedene hierarchische Ebenen und Abteilungen des Unternehmens wie Geschäftsführung, Projektleiter und Kalkulatoren gemeinsam an einem Strang ziehen müssen. Damit das funktioniert, müssen Gesprächsstrategien kommuniziert und die verschiedenen Rollen in der Nachtragsverhandlung genau definiert werden.

Argumente müssen nicht nur vorbereitet werden, sie müssen in einer nervlich angespannten Situation auch überzeugend und schlüssig vorgetragen werden. Im Training werden die entsprechenden kommunikativen Fähigkeiten in Rollenspielen trainiert. Die verwendeten Rollenspiele greifen dabei Fragestellungen und Konfliktsituationen auf, wie sie für die betriebliche Praxis typisch sind.

Dauer des Trainings

2,0 Tage

Termine

N.N. auf Anfrage firmenintern oder als Netzwerktraining (zusammen mit anderen Unternehmen = offen)

Der besondere Nutzwert für Sie

- ▶ Professionell geführte Nachtragsverhandlungen zahlen sich in barer Münze aus
- ▶ Die Teilnehmer können ihre individuellen Fragestellungen in die Diskussion einbringen
- ▶ Im Rollenspiel werden aktuell anstehende Verhandlungssituationen geprobt und trainiert
- ▶ Alle Themen werden durch einen erfahrenen Verhandlungsspezialisten auf den Punkt gebracht
- ▶ Behandlung der juristischen Grundlagen des Nachtragsmanagements

Arbeitsmethodik

- ▶ Präsentation der Trainer
- ▶ Moderierter Erfahrungsaustausch
- ▶ Rollenspiele mit Video-Feedback
- ▶ Diskussion

Trainer

- ▶ Die Trainerin ist seit langen Jahren Referentin für ifA-Bau Consult und Autorin eines Referenzwerks zum Thema Nachträge
- ▶ Der zweite Trainer verfügt als Jurist für Baufragen über fundierte Erfahrungen zum Thema Nachtragsverhandlungen

Der anwesende Nachtragsspezialist geht auch auf Ihre rechtlichen Fragen ein !



Antwort an Telefax 0711 220458 50

Training

Nachtragsverhandlungen:

Nachträge erkennen & professionell verhandeln

Termine **N.N.**
jeweils 2 Trainingstage

Kosten **1.480,- € zzgl. MwSt**
[fragen Sie nach dem Preis für mehrere Teilnehmer & ifA-Partnerfirmen]
Im Preis enthalten sind Mittagslunch & Tagungsgetränke

Anmeldung – Anfrage

- Wir sind an diesem Trainingsangebot interessiert und möchten teilnehmen
Wir möchten _____ Plätze buchen, bitte senden Sie uns eine Bestätigung und Rechnung.
- Ich habe Interesse an diesem Thema und habe im Vorfeld noch folgende Fragen

- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

- Ich habe kein Interesse und möchte Sie das wissen lassen, weil...

Absender

Firma (ggf. Stempel mit Adresse) _____
 Anschrift _____
 Ansprechpartner _____
 Telefon _____
 Telefax _____
 E-Mail _____
 Ort/Datum _____ Unterschrift _____