

NUTZEN

– Souverän kommunizieren, Vertrauen gewinnen und bessere Ergebnisse erzielen

Der Erfolg eines Bauunternehmens hängt nicht nur von fachlicher Kompetenz ab, sondern zunehmend auch von der Qualität der Kommunikation. Unternehmer, Führungskräfte und Projektverantwortliche stehen täglich vor der Herausforderung, Mitarbeiter zu führen, Kundengespräche erfolgreich zu gestalten, Konflikte zu lösen und in Verhandlungen überzeugend aufzutreten.

Ob auf der Baustelle, im Büro, bei Preisgesprächen, Nachtragsverhandlungen oder in Mitarbeitergesprächen – eine klare, wertschätzende und zielorientierte Kommunikation schafft Vertrauen, erhöht die Akzeptanz von Entscheidungen und stärkt die Zusammenarbeit mit Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern.

In diesem praxisorientierten Seminar lernen die Teilnehmenden, auch in anspruchsvollen Situationen souverän zu kommunizieren, Konflikte konstruktiv zu lösen und ihre Interessen professionell zu vertreten. Sie gewinnen mehr Sicherheit in Gesprächen und entwickeln Strategien für eine erfolgreiche Gesprächs- und Verhandlungsführung.

WESENTLICHE SEMINARINHALTE

– Mitarbeiter erfolgreich führen

- Wertschätzendes und zielorientiertes Feedback geben
- Kritikgespräche professionell führen
- Mitarbeiter motivieren und Verantwortung fördern
- Schwierige Gespräche sicher meistern
- Konflikte frühzeitig erkennen und lösen

– Kundenbeziehungen stärken

- Vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufbauen
- Anspruchsvolle Kundengespräche souverän führen
- Reklamationen und Einwände professionell behandeln
- Auch in schwierigen Situationen kundenorientiert bleiben
- Die eigene Wirkung in Gesprächen gezielt verbessern

– Erfolgreich verhandeln

- Verhandlungen strukturiert vorbereiten und führen
- Eigene Interessen klar vertreten
- Win-win-Lösungen entwickeln
- Unterschiedliche Interessenlagen erfolgreich zusammenführen
- Verhandlungstechniken für Preis-, Nachtrags- und Vertragsgespräche

– Souverän kommunizieren

- Die richtigen Worte in herausfordernden Situationen finden
- Emotionen und Konflikte konstruktiv steuern
- Grenzen setzen und professionell „Nein“ sagen
- Missverständnisse und Kommunikationsbarrieren vermeiden
- Mehr Sicherheit und Überzeugungskraft in Gesprächen gewinnen

FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN:

ESF-Förderung möglich (Erläuterungen unter: ESF-Förderbedingungen).

Termin/e

24.06.2027, 9:00 - 16:30 Uhr

Ort/e

Ausbildungszentrum Freiburg, Burkheimer Straße 12, 79111 Freiburg

Seminar-Kosten

Mitglied: 390,00 € USt.-frei / Nichtmitglied: 450,00 € USt.-frei



Referent/innen Michael Harth, mh training und coaching

Zielgruppe/n Unternehmer, Geschäftsführer, Betriebsinhaber, Meister, Bauleiter, Projektleiter sowie Führungskräfte aus Handwerks- und Bauunternehmen, die ihre Gesprächs-, Führungs- und Verhandlungskompetenz gezielt weiterentwickeln möchten

www.bfw-suedbaden.de