

Intensiv-Seminare 2013: Unternehmensführung für Planer

Einsatz strategischer Managementsysteme im Planungsbüro (* 3)

Themen: Vom einfachen Controlling zum strategischen Managementsystem, Kennzahlensysteme, Balanced Scorecard, Unternehmensstrategie, Erweiterung durch Einführung und Aufbau eines professionellen Wissensmanagements: Wissen dem Unternehmen erhalten, für alle Mitarbeiter verfügbar machen und weiterentwickeln, das Projektmanagement optimieren und mit der Wissensbilanz zum strategischen Managementsystem ausbauen

Referent: Dr.-Ing. Heinrich Best, BEST consulting, VBI-Vorstandsmitglied

NEU

700 Berlin 21.03.
701 Frankfurt 26.09.
702 München 20.06.

Optimale Ingenieurverträge - Vertragsgestaltung und Honorarabrechnung HOAI (* 1)

Themen: Regelungen zum Vertragsgegenstand, Vereinbarung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Definition der Leistungen des Auftragnehmers, Stufenweise Beauftragung, Leistungspflichten des Auftraggebers, Vereinbarung von Fristen und Terminen, Abnahme, Kündigung, Gewährleistung und Sicherheitsleistungen. Schwerpunkt HOAI: Honorarermittlung und -vereinbarung, praktische Beispiele für spezifische Leistungen.

Referentin: RAin Sabine Freifrau von Berchem, Justiziarin Verband Beratender Ingenieure VBI

703 Hamburg 13.06.
704 Mülheim 19.02.
705 Stuttgart 19.11.

Führen, Motivieren, Kommunizieren im Planungsbüro (* 3)

Themen: Führungskompetenz: das eigene Führungsverhalten optimieren, Mitarbeiter-Stärken und -Schwächen erkennen, verstehen und richtig einsetzen. Das 1x1 des Motivierens: Wie Sie unterschiedliche Motivtypen aktivieren und begeistern können. Aus dem Werkzeugkasten der Kommunikation: Wie Zielvereinbarungen und Aufgabenstellungen besser verstanden werden. Wie Sie konstruktiv kritisieren und Konfliktsituationen meistern.

Referentin: Dipl.-Ing. Claudia Best, Systemischer Coach, Organisationspsychologin, BEST consulting

706 München 15.10.
707 Leipzig 29.05.

Kraftvolle Gelassenheit statt Stress: mit mentaler Stärke mehr Erfolg und Wohlbefinden (* 3)

Themen: Die wahren Ursachen für Stress erkennen; mit aufkommendem Stress konstruktiv umgehen, mit Mentaler Stärke zu höherer Widerstandsfähigkeit und mehr Durchsetzungskraft; Die sieben wichtigsten Tipps für kraftvolle Gelassenheit, unter Druck Kontrolle und Übersicht bewahren, Die bewusste Fokussierung: Probleme so betrachten, dass die Lösung Spaß macht

Referent: Christian Bremer, Zertifizierter Coach for The Work, Business Coach mit 20-jähriger Erfahrung im Bereich "Mentale Stärke"

NEU

708 Hamburg 17.05.
709 Mülheim 11.10.
710 München 06.03.

Mitarbeiter gewinnen und behalten - praktische Strategien für Planungsbüros (* 3)

Themen: Wie kann ich mein Unternehmen im "Kampf um Fachkräfte" als attraktive Alternative zu Konzernen positionieren; Gemeinsame Entwicklung einer Strategie für Personalmarketing und -beschaffung: qualifizierte Bewerbungen; Mitarbeiterbindung, -Motivation und -Entwicklung: wie halte ich meine besten Fachkräfte?

Referentin: Jennifer Peters, Inhaberin hr hoch drei® Personalentwicklung für kleine und mittlere Unternehmen, Betriebswirtin, zertifizierter Business Coach, systemische Beraterin

NEU

711 Hamburg 28.11.
712 Frankfurt 01.02.
713 Mülheim 26.06.

Gesprächs- und Verhandlungsführung (* 3)

Themen: Grundlagen, Gesprächsführungstechniken, Frage- und Argumentationstechniken, Psychologie des Überzeugens, Verhandlungsvorbereitung, Strukturierte Zieldefinition und -orientierung mit Sicherung von Zwischenergebnissen, Abwehr destruktiver/manipulativer Verhandlungstricks, partner- und problemorientiertes Verhandeln, Videotraining

Referent: Rainer Baber, M. A., Baber Consulting

714 München 28.01.
715 Berlin 03.06.
716 Leipzig 16.09.

Leistungsspektrum erweitern: Öffentliche Auftraggeber bei Bürgerinformation unterstützen (*2)

Themen: Öffentlichkeitsarbeit als (Pflicht-)Aufgabe der Kommunen - und damit der Planungsbüros, Handbuch Bürgerbeteiligung: Einsatz von Medien und Kommunikationsmitteln, Redaktion von Informationstexten, Broschüren, Internetseiten, Präsentationen für Bürgerversammlungen, Telefonleitfäden für Beratungshotlines, Praxisbeispiele u. a.

Referent: Jochen Scholl, M. A., Leiter Öffentlichkeitsarbeit UNITA, zertifizierter Journalist

NEU

717 Mülheim 14.05.
718 Berlin 24.09.

Stark im Markt: Wachstum kommt von innen - auch in Ingenieurbüros! (* 1)

Themen: 1. Wer das Wachstum seines Ingenieurbüros nicht im Auge hat, gefährdet seine Existenz 2. Eine Vision hat nichts mit "Weichspülen" zu tun. 3. Die Wertaussage bildet den Fokus 4. Die Haupt-Bremsen des Wachstums sind innen zu lösen 5. Profitabel zu wachsen hat nicht nur etwas mit Gewinn zu tun 6. Angebote sind kein Basarbesuch 7. Wer den Entscheider nicht trifft, braucht sich nicht über schlechtes Geschäft zu wundern. 8. Wie wird man Meinungsführer?

Referent: Prof. Dr. Guido Quelle, Mandat Managementberatung GmbH, Unternehmer, Autor, seit über 20 Jahren Berater in über 350 Strategie- und Organisationsprojekten bei mehr als 120 Klienten (u. a. DHL, Hornbach, VW)

719 Dortmund 23.01.

HOAI: Honorarvereinbarung und Forderungsmanagement für Architekten und Ingenieure (* 1)

Themen: Vorschriften über die Honorierung von Leistungen und Planungsänderungen, Das Kostenberechnungsmodell, Instrumente des Forderungsmanagements, Absicherung von Honoraranträgen, Nachtragsmanagement, Umgang mit der Kostenberechnung, Ermittlung der anrechenbaren Kosten, Bonus-/Malusregelungen

Referent: RA Jörn Bröker, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Heinemann & Partner Rechtsanwälte, Lehrbeauftragter für Bauvertragsmanagement an der Hochschule Bochum

720 Mülheim 04.07.
721 Berlin 28.02.
722 München 19.09.

Strategien für die erfolgreiche Bewerbung im Vergabeverfahren (* 3)

Themen: Richtige Auswertung des Anforderungsprofils der Vergabebekanntmachung und Erstellen des Teilnahmeantrags, Nachweismanagement, Kalkulationsfreiräume erkennen und nutzen - Auswertung der Bewertungsmatrix; Richtiges Präsentieren des Teams und des Angebots; Rügemanagement; Grundzüge des Rechtsschutzes

Referenten: Dipl.-Ing. Architektin Sandra Trelle, compar -strategien für architektur und städtebau-, spezialisiert auf die Betreuung von Vergabeverfahren für öffentliche Auftraggeber / RA Alexander Nette, LL.M., Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, NETTE Rechtsanwälte; Lehrbeauftragter für Vergaberecht und Vertragsmanagement an der Westfälischen Hochschule

NEU

723 Mülheim 14.02.
724 Hamburg 23.04.
725 München 26.11.

ALLE THEMEN AUCH ALS INHOUSE-SEMINAR!

Erarbeiten Sie direkt in Ihrem Büro Perspektiven für die Zukunft! Individuelle Absprache der Schwerpunkte möglich.
Zusätzliche Themen z. B. Selbst- und Zeitmanagement, Termine erhalten durch gezielte Telefongespräche

Angewandte Psychologie im Arbeitsalltag eines Planungsbüros (* 3)	726 Berlin 727 Essen	17.01. 07.11.
Themen: Wie und wo Geschäftsführer Psychologie erfolgreich einsetzen können: Persönlichkeiten im beruflichen Alltag, Motivationsstrategien, die Dynamik in Teams, sinnvoller Umgang mit Konflikten und schwierigen Verhaltensweisen, Nachwuchs gewinnen und Potenzialträger erkennen (Abendseminar in Hotel-Ambiente)		
Referentin: Dipl.-Psych. Tanja Köhler, Studium Psychologie und BWL sowie Mitarbeiterin in interdisziplinären Teams des Zentrums Mensch-Maschine-System an der TU Berlin, Systemische Beraterin, German Speakers Association		
Kalkulation und Controlling für kleine Planungsbüros (* 1)	728 Mülheim 729 Leipzig 730 München	25.01. 05.11. 12.04.
Themen: Auch kleine Unternehmen brauchen ein einfaches Controlling = mehr als Planung und Kontrolle, Kosten richtig erfassen und darstellen, Stundensatz ehrlich ermitteln, Einfache Projektstundenkalkulation, Nachkalkulation mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung erfolgreich durchführen, Bewertung der unfertigen Leistungen, Erfolgs- und Finanzplanung aus der BWA ableiten, Liquiditätsplanung als Basis der Existenzsicherung, Kennzahlen für die effiziente Unternehmenssteuerung		
Referent: Dr. Jürgen Buttgereit, Unternehmensberater		
Die Ingenieur-/Architekten-GmbH: Haftung & Steueroptimierung als Gesellschafter-GF (* 2)	731 Frankfurt 732 Berlin 733 Hamburg	27.06. 14.11. 21.02.
Themen: Gesetzlicher und berufsrechtlicher Rahmen: Firmierung, Verkauf und Vererbung von Gesellschaftsanteilen; Haftung, steuerlicher Vorteilsvergleich GmbH mit GbR/Freiberufler, Steuerung mit Geschäftsführergehalt und Tantiemen, Bilanzpolitik: Ermittlung und Bewertung der teifertigen Leistungen; Die vorteilhaftesten Wege in die GmbH: Neugründung, Umwandlung, Einzel-/Gesamtrechtsnachfolge.		
Referent: Franz Ostermayer, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte Steuerberater PartG		
Marketing-Workshop: bei Auftraggebern punkten (* 1)	734 Hamburg 735 Frankfurt 736 Leipzig	31.01. 21.11. 25.04.
Themen: Marketingkonzept: Ziele, Stärken, Zielgruppen, Besonderheiten bei öffentlichen Auftraggebern, Neue Leistungsbilder? - Mit welchen Angeboten und Maßnahmen kann die Zielgruppe erreicht werden? Maßnahmenplanung, Budget, Medien: (VOF-)Bewerbungsmappen, Veranstaltungen, Aufbau eines aussagekräftigen Internetauftritts (ARD-ZDF-Formel), Social Media in der Praxis, Medien-Check für Ihre Medien/Kommunikationsziele, Best-Practice-Beispiele, Übungen		
Referent: Jochen Scholl, M. A., Leiter Öffentlichkeitsarbeit UNITA, zertifizierter Journalist		
Nachtragsprüfung im Rahmen der Bauüberwachung - u. a. Nachträge aus Störungen im Bauablauf (* 2)	737 München 738 Frankfurt 739 Leipzig	26.02. 18.09. 11.06.
Themen: Rechtliche Grundlagen typischer Nachtragsansprüche von Bauunternehmen; Dokumentation von Bauablauf-Behinderungen und Bauzeitverlängerungen, Voraussetzungen und Höhe zusätzlicher Honoraransprüche der Planer für die Nachtragsprüfung. Welche Besonderheiten gelten bei Nachträgen aus Bauablaufstörungen?		
Referent: RA Dr. Johann Peter Hebel, Müller-Wrede & Partner Rechtsanwälte		
Erfolgreiche Präsentation vor Kunden - Präsentationstechniken (* 3)	740 Hamburg 741 München 742 Frankfurt	22.10. 01.07. 11.03.
Themen: Präsentation von Unternehmen/Bauvorhaben, worauf ist beim Erstkontakt mit Kunden zu achten? Informationen richtig dosieren, Aktivierung der Zuhörer, Erkennen und gezielter Einsatz der Körpersprache, Strukturierung der Präsentation, Bedeutung der Visualisierung, Umgang mit Medien, Verhalten bei Diskussionen		
Referent: Rainer Baber, M. A., Baber Consulting		
Büromanagement: Ihre Daten und Projekte perfekt im Griff! (* 3)	743 Mülheim 744 Berlin 745 Stuttgart	10.04. 24.10. 18.06.
Themen: Informationen und gesetzliche Hintergründe zu Fragen der internen Organisation. Kontaktmanagement/Termine, Dokumentenmanagement: allgemeiner Schriftverkehr, Protokolle, Bilder, Planunterlagen, Versandlisten; Projektverwaltung, Zeiterfassung, Detaillierungsgrad der erfassten Leistungen, Projektcalculation, Ermittlung kalkulatorischer Verrechnungssätze, Berichtswesen, Kennzahlen Pep7, weiterführende Kennzahlen		
Referent: Dipl.-Ing. Matthias Rossmayer, Rossmayer Consulting		
Arbeitsrecht im Planungsbüro vor dem Hintergrund des aktuellen Arbeitsmarkts (* 1)	746 Mülheim 747 Berlin 748 Stuttgart	05.06. 05.09. 19.03.
Themen: Ausgestaltung, Befristung, Beendigung von Beschäftigungsverhältnissen; Weiterbildung: Rückzahlungsklausel; (Alters-)Teilzeitbeschäftigung, Einsatz von Freien Mitarbeitern, Projekt-bezogene Tätigkeit, Mitarbeiter als Berater outsource, Förderfähigkeit von Arbeitsverhältnissen, Überstunden, steueroptimierte Vergütungssysteme		
Referent: RA Olaf Silling, DWP RECHTSANWALTSAKTIENGESELLSCHAFT		
Software-Einsatz zur Effizienzsteigerung (* 1)	749 Berlin 750 Mülheim 751 Stuttgart	17.04. 12.09. 05.02.
Themen: Wie kann man Fachpersonal von Routineaufgaben entlasten, die dessen hohes fachliches Niveau nicht erfordern? Wie sollten Mitarbeiter weitergebildet und motiviert werden, um Routinearbeiten wirtschaftlicher und ohne Qualitätsverlust übernehmen zu können? Welche administrativen Aufgaben können vereinfacht, automatisiert oder vernachlässigt werden? Wie/Womit können geänderte Arbeitsbedingungen umgesetzt & deren Erfüllung kontrolliert werden? Auswahl der Software		
Referent: Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Karl-Heinz Seidel, Seidel Business Consult GmbH & Co. KG	NEU	
Generalplanervertrag praxistauglich: Vertrags-, Haftungs- und Honorarrecht (* 1)	752 Leipzig 753 Mülheim 754 München	10.07. 14.03. 13.11.
Themen: Abschluss und Inhalte von Generalplaner- und Subplanerverträgen: Leistung, Gewährleistung, Vergütung, Haftungsverteilung, Kündigung, Harmonisierung General- und Subplanerebene, versicherungsrechtliche und gesellschaftsrechtliche Aspekte etc., Darstellung anhand von praxistauglichen Beispielverträgen und Klauseln sowie aktueller Rechtsprechung		
Referent: RA Dr. Hendrik Hunold, Tandler & Partner I Rechtsanwälte		

ANMELDUNG

FAX 0208 7006-3790

...oder unter unita.de

Seminar-Nummer: VBI-Mitglied UNIT-Berufshaftpflicht-Kunde

Teilnehmer: Büro:

Telefon: E-Mail:

Seminargebühren siehe Tabelle: Fortbildungspflicht: Anerkennung bitte individuell anfragen!

(* 1) = Tagesseminar 13-19 oder 10-16 Uhr

- 230 Euro für VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflicht-Kunden
- 460 Euro für Nichtmitglieder/Nichtkunden

(* 2) = Halbtagesseminar 14-18 Uhr

- 170 Euro für VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflicht-Kunden
- 340 Euro für Nichtmitglieder/Nichtkunden

(* 3) = Ganztagesseminar (09-18 Uhr)

- 320 Euro für VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflicht-Kunden
- 640 Euro für Nichtmitglieder/Nichtkunden

■ inklusive 19 % Umsatzsteuer

■ inklusive 19 % Umsatzsteuer

■ inklusive 19 % Umsatzsteuer

Herausgeber:
Veranstalter:

Verband Beratender Ingenieure VBI, Budapest Straße 31, 10787 Berlin
UNITA Unternehmensberatung GmbH, Luxemburger Allee 4, 45481 Mülheim

 0208 7006-3750 ++ Fax -3790 ++ E-Mail: unit@unita.de ++ Details: unita.de