

Intensiv-Seminare 2013: Unternehmensführung für Planer

Einsatz strategischer Managementsysteme im Planungsbüro (* 3)		700 Berlin	21.03.
Themen:	Vom einfachen Controlling zum strategischen Managementsystem, Kennzahlensysteme, Balanced Scorecard, Unternehmensstrategie, Erweiterung 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	701 Frankfurt	26.09.
Referent:	Dr.-Ing. Heinrich Best, BEST consulting, VBI-Vorstandsmitglied	702 München	20.06.
		NEU	
Optimale Ingenieurverträge - Vertragsgestaltung und Honorarabrechnung HOAI (* 1)		703 Hamburg	13.06.
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.	704 Mülheim	19.02.
Referentin:	RAin Sabine Freifrau von Berchem, Justiziarin Verband Beratender Ingenieure VBI	705 Stuttgart	19.11.
Führen, Motivieren, Kommunizieren im Planungsbüro (* 3)		706 München	15.10.
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.	707 Leipzig	29.05.
Referentin:	Dipl.-Ing. Claudia Best, Systemischer Coach, Organisationspsychologin, BEST consulting		
Kraftvolle Gelassenheit statt Stress: mit mentaler Stärke mehr Erfolg und Wohlbefinden (* 3)		708 Hamburg	17.05.
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	709 Mülheim	11.10.
Referent:	Christian Bremer, Zertifizierter Coach for The Work, Business Coach mit 20-jähriger Erfahrung im Bereich "Mentale Stärke"	710 München	06.03.
		NEU	
Mitarbeiter gewinnen und behalten - praktische Strategien für Planungsbüros (* 3)		711 Hamburg	28.11.
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?	712 Frankfurt	01.02.
Referentin:	Jennifer Peters, Inhaberin hr hoch drei® Personalentwicklung für kleine und mittlere Unternehmen, Betriebswirtin, zertifizierter Business Coach, systemische Beraterin	713 Mülheim	26.06.
		NEU	
Gesprächs- und Verhandlungsführung (* 3)		714 München	28.01.
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	715 Berlin	03.06.
Referent:	Rainer Baber, M. A., Baber Consulting	716 Leipzig	16.09.
Leistungsspektrum erweitern: Öffentliche Auftraggeber bei Bürgerinformation unterstützen (*2)		717 Mülheim	14.05.
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. Baustellenmarketing, Infrastrukturprojekte, Übungen und Diskussion	718 Berlin	24.09.
Referent:	Jochen Scholl, M. A., Leiter Öffentlichkeitsarbeit UNITA, zertifizierter Journalist	NEU	
Stark im Markt: Wachstum kommt von innen - auch in Ingenieurbüros! (* 1)		719 Dortmund	23.01.
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)		
HOAI: Honorarvereinbarung und Forderungsmanagement für Architekten und Ingenieure (* 1)		720 Mülheim	04.07.
Themen:	Vorschriften über die Honorierung von Leistungen und Planungsänderungen, Das Kostenberechnungsmodell, Instrumente des Forderungsmanagements, Absicherung von Honoraransprüchen, Nachtragsmanagement, Umgang mit der Kostenberechnung, Ermittlung der anrechenbaren Kosten, Bonus-/Malusregelungen	721 Berlin	28.02.
Referent:	RA Jörn Bröker, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Heinemann & Partner Rechtsanwälte, Lehrbeauftragter für Bauvertragsmanagement an der Hochschule Bochum	722 München	19.09.
Strategien für die erfolgreiche Bewerbung im Vergabeverfahren (* 3)		723 Mülheim	14.02.
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	724 Hamburg	23.04.
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	725 München	26.11.
		NEU	

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	17.01.
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)		727 Essen	07.11.
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	25.01.
Themen:	Auch kleine Unternehmen brauchen ein einfaches Controlling = mehr als Planung und Kontrolle, Kosten richtig erfassen und darstellen, Stundensatz ehrlich ermitteln, Einfache Projektstundenskalkulation, 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		729 Leipzig	05.11.
Referent:	Dr. Jürgen Buttgeriet, Unternehmensberater		730 München	12.04.

Die Ingenieur-/Architekten-GmbH: Haftung & Steueroptimierung als Gesellschafter-GF (* 2)			731 Frankfurt	27.06.
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 teillfertigen Leistungen; Die vorteilhaftesten Wege in die GmbH: Neugründung, Umwandlung, Einzel-/Gesamtrechtsnachfolge.		732 Berlin	14.11.
Referent:	Franz Ostermayer, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte Steuerberater PartG		733 Hamburg	21.02.

Marketing-Workshop: bei Auftraggebern punkten (* 1)			734 Hamburg	31.01.
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		735 Frankfurt	21.11.
Referent:	Jochen Scholl, M. A., Leiter Öffentlichkeitsarbeit UNITA, zertifizierter Journalist		736 Leipzig	25.04.

Nachtragsprüfung im Rahmen der Bauüberwachung - u. a. Nachträge aus Störungen im Bauablauf (* 2)			737 München	26.02.
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?		738 Frankfurt	18.09.
Referent:	RA Dr. Johann Peter Hebel, Müller-Wrede & Partner Rechtsanwälte		739 Leipzig	11.06.

Erfolgreiche Präsentation vor Kunden - Präsentationstechniken (* 3)			740 Hamburg	22.10.
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		741 München	01.07.
Referent:	Rainer Baber, M. A., Baber Consulting		742 Frankfurt	11.03.

Büromanagement: Ihre Daten und Projekte perfekt im Griff! (* 3)			743 Mülheim	10.04.
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, Projektkalkulation, Ermittlung kalkulatorischer Verrechnungssätze, Berichtswesen, Kennzahlen Pep7, weiterführende Kennzahlen		744 Berlin	24.10.
Referent:	Dipl.-Ing. Matthias Rossmayer, Rossmayer Consulting		745 Stuttgart	18.06.

Arbeitsrecht im Planungsbüro vor dem Hintergrund des aktuellen Arbeitsmarkts (* 1)			746 Mülheim	05.06.
Themen:	Ausgestaltung, Befristung, Beendigung von Beschäftigungsverhältnissen; Weiterbildung: Rückzahlungsklausel; (Alters-)Teilzeittätigkeit, Einsatz von Freien Mitarbeitern, Projekt-bezogene Tätigkeit, Mitarbeiter als Berater outsourcen, Förderfähigkeit von Arbeitsverhältnissen, Überstunden, steueroptimierte Vergütungssysteme		747 Berlin	05.09.
Referent:	RA Olaf Silling, DWP RECHTSANWALTSAKTIENGESellschaft		748 Stuttgart	19.03.

Software-Einsatz zur Effizienzsteigerung (* 1)			749 Berlin	17.04.
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		750 Mülheim	12.09.
Referent:	Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Karl-Heinz Seidel, Seidel Business Consult GmbH & Co. KG		751 Stuttgart	05.02.

Generalplanervertrag praxistauglich: Vertrags-, Haftungs- und Honorarrecht (* 1)			752 Leipzig	10.07.
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		753 Mülheim	14.03.
Referent:	RA Dr. Hendrik Hunold, Tandler & Partner Rechtsanwälte		754 München	13.11.

ANMELDUNG		FAX 0208 7006-3790	...oder unter unita.de
Seminar-Nummer:		O VBI-Mitglied	O UNIT-Berufshaftpflicht-Kunde
Teilnehmer:		Büro:	
Telefon:		E-Mail:	
Seminargebühren siehe Tabelle:		Fortbildungspflicht: Anerkennung bitte individuell anfragen!	
(* 1) = Tagesseminar 13-19 oder 10-16 Uhr		(* 2) = Halbtagesseminar 14-18 Uhr	
■ 230 Euro für VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflicht-Kunden		■ 170 Euro für VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflicht-Kunden	
■ 460 Euro für Nichtmitglieder/Nichtkunden		■ 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	

Herausgeber: Verband Beratender Ingenieure VBI, Budapester Straße 31, 10787 Berlin
Veranstalter: UNITA Unternehmensberatung GmbH, Luxemburger Allee 4, 45481 Mülheim
☎ 0208 7006-3750 ++ Fax -3790 ++ E-Mail: unita@unita.de ++ Details: unita.de