

Ein Projektleiter muss bei seinen betreuten Bauvorhaben täglich zielführend erfolgreiche Gespräche führen. Dabei wird von ihm viel Fingerspitzengefühl verlangt, denn jeder seiner Kommunikationspartner möchte persönlich angesprochen und behandelt werden. Der Projektleiter ist somit die wichtigste Schnittstelle vieler Bauprozesse. Jedes seiner Gespräche mit Bauherren, Planern, Mitarbeitern oder anderen an den Bauvorhaben beteiligten Personen sollte gut vorbereitet und durchdacht sein. Selbst spontane „Krisengespräche“ bei Störungen des Bauablaufes oder „Konfliktgespräche mit Mitarbeitern“ sollten stets auf einer sachlichen und konstruktiven Ebene geführt werden, um emotionale Entgleisungen auf beiden Seiten der Gesprächspartner zu vermeiden.

Weiterhin wird vom verantwortlichen Projektleiter erwartet, dass durch seine „Moderation“ die Baustellenbeteiligten untereinander wichtige Informationen austauschen. Nur so können eine optimale Koordination und eine große Termintreue weitestgehend erreicht werden.

Besondere Beachtung muss das Gespräch mit den Mitarbeitern finden. Der Unternehmer erwartet von seinem Projektleiter einen modernen Führungsstil in Wort und Tat, so dass seine Mannschaft engagiert und motiviert gemeinsam an der Umsetzung des Bauvorhabens arbeitet. Allein die tägliche Zusammenstellung der Arbeitsteams beeinflusst schon erheblich das Ergebnis der Arbeit. Wurden latente Konflikte untereinander nicht beachtet, so arbeitet die Mannschaft nicht mehr miteinander, sondern gegeneinander.

Ein mitunter vorkommendes Fehlverhalten eines Mitarbeiters sollte in einem mahnenden Gespräch konstruktiv besprochen werden, so dass er wieder seinen gewohnten Platz im Team einnehmen kann.

**Inhalte:**

- Richtiges Zuhören - Wünsche und Beschwerden des Bauherren
- Erfolgreiches Verhandeln mit Architekten und Planern
  - Nachtragsangebote
  - Stundenlohnarbeiten
  - Umgang mit Minderung und Zahlungsverzug
- Mitarbeiter ansprechen, motivieren und führen
  - Zusammensetzung von Arbeitsteams
  - Teambesprechungen
  - Konfliktgespräche
- Gespräche mit Industrie- und Handelspartnern
  - Preisverhandlungen
  - Terminabstimmungen
  - Umgang mit Materialfehlern



100 Punkte

<b>Zielgruppe:</b>	Unternehmer /-innen, Betriebsleiter/-innen, Jungmeister/-innen, männl. und weibl. Führungskräfte mit meistergleichen Fähigkeiten und angehende Projektleiter/-innen
<b>Referentin:</b>	Erika Pécsi, Training und Coaching, Berlin
<b>Teilnahmegebühr:</b>	425,00 € zzgl. 19 % MwSt.
<b>Termin:</b>	15. – 16.11.2018 1. Tag: 09.00 Uhr – 16.30 Uhr 2. Tag: 08.30 Uhr – 14.30 Uhr