

Übersicht Seminare



Ich freue mich auf den Kontakt mit Ihnen und berate Sie gerne individuell bei der Entscheidung für ein passgenaues Qualifizierungsformat.

Doris Beck

Tel: + 49 (0)911 99 28 70 97

+ 49 (0)163 164 62 90

E-Mail: doris.beck@strategiezentrum-bau.de



Inhalt

Inhalt	1
Praxisseminar „Kommunikation auf der Baustelle / Grundlagen“	2
Praxisseminar „Kommunikation auf der Baustelle / Erweiterte Kenntnisse“	2
Praxisseminar „Kommunikation nach innen: Teams im Baubereich steuern“	3
Praxisseminar „Kommunikation nach außen: Verhandlungsführung I und II im Bauwesen“	4
Praxisseminar „Gekonnt in Bauprojekten moderieren und präsentieren“	4
Praxisseminar „Prozesse und digitales Arbeiten in Bauprojekten“	5
Praxisseminar „Umgang mit Konflikten auf der Baustelle“	6
Praxisseminar „Feedback als Führungsinstrument in Bauprojekten“	7
Praxisseminar „Umgang mit Stress und hoher Belastung im Bausektor“	7
Impulsvortrag mit Diskussion „Trends in der Bauwirtschaft“	9
Impulsvortrag mit Diskussion „Von der Linie in die Projektorganisation in der Baubranche“	10
Erfa-/Dialogkreis: Die Zukunft des Bauwesens	11

Praxisseminar „Kommunikation auf der Baustelle / Grundlagen“

Beschreibung

Dieses Praxisseminar konzentriert sich auf die wichtigsten Grundlagen für alltägliche Kommunikationssituationen bei der Durchführung von Bauprojekten. Die Teilnehmer erfahren, wie Kommunikation leichter gelingt und sie als kompetente und aufmerksame Gesprächspartner Menschen für sich und ihre Ziele gewinnen.

Die Teilnehmer lernen im Seminar anhand praktischer Modelle und Übungen die Grundlagen wirksamer Kommunikation kennen, die sich durch Fragen und Zuhören, Klarheit sowie positive Einstellung zum Gesprächspartner auszeichnet. Die Inhalte beziehen sich auf den Alltag auf der Baustelle.

Zielgruppe

Bauleiter, Poliere, Vorarbeiter und alle, die ihre Kommunikationskompetenzen verbessern möchten

Inhalt

- Kommunikationsmodelle und deren Anwendung
- Nonverbale Kommunikation
- Kommunikationsstrategien im Umgang mit den unterschiedlichen DISG® -Typen
- Systemische Fragetechniken und Aktives Zuhören
- Feedback als wichtiges Führungsinstrument
- Übungen und Rollenspiele
- Knigge im Trend – Guter Auftritt als Erfolgsfaktor
- Abschätzen von Konfliktpotenzial
- Feedback und Lernkontrolle

Für den Erwerb erweiterter Kommunikationskompetenzen bieten wir das Praxisseminar „Kommunikation auf der Baustelle / Erweiterte Kenntnisse“ an. Unser Praxisseminar „Feedback“ ermöglicht Ihnen weitere Fähigkeiten im Bereich des Feedbackgebens und -nehmens.

Praxisseminar „Kommunikation auf der Baustelle / Erweiterte Kenntnisse“

Beschreibung

Gut geführte Mitarbeitergespräche wirken sich positiv auf das Engagement der Mitarbeiter aus. Sie verbessern die Kommunikation und die Zusammenarbeit und tragen so zu einer größeren Zufriedenheit aller Beschäftigten bei. In diesem Modul lernen Sie, wie Sie mit professionellen Mitarbeitergesprächen die Vertrauenskultur, Motivation und Qualität der Zusammenarbeit im Unternehmen fördern. Es werden auch schwierige Situationen anhand von Beispielen aus der Praxis behandelt.

Zielgruppe

Bauleiter, Poliere, Vorarbeiter und alle, die ihre Kommunikationskompetenzen verbessern möchten

Inhalt

- Wirkungsvolle Mitarbeitergespräche führen
- Verschiedene Formen und Arten von Mitarbeitergesprächen
- Eigene Interessen und Anliegen wirksam kommunizieren
- Effektive Gespräche auf »gleicher Augenhöhe« führen
- Win-Win-Strategien für den Umgang mit schwierigen Situationen und Zeitgenossen
- Mit Widerständen, Einwänden und Konfliktpotential souverän umgehen
- Aktuelle und/oder typische Fall- und Praxisbeispiele und Anwendung der erlernten Methoden auf Gesprächssituationen

Unsere Praxisseminare „Feedback als Führungsinstrument in Bauprojekten“ und „Umgang mit Konflikten auf der Baustelle“ sind eine sehr gute Ergänzung zu diesem Seminar.

Praxisseminar „Kommunikation nach innen: Teams im Baubereich steuern“

Beschreibung

Im Bausektor ist ein reibungsloser Ablauf aller Prozesse unabdingbar für die erfolgreiche Umsetzung von Bauprojekten. Ein funktionierendes Team ist aber nicht nur ein wichtiger Produktivitätsfaktor, sondern auch ein wesentlicher sozialer Aspekt. Die Zufriedenheit der MitarbeiterInnen wirkt sich u.a. auch auf die Bindung an das Unternehmen, als auch auf die Reduktion der Fehlzeitenquote positiv aus.

Baufaufträge erfordern meist eine längerfristige Zusammenarbeit in wechselnden personellen Besetzungen mit unterschiedlichen Kompetenzen. In diesem Praxisseminar erfahren Sie, wie Sie als Führungskraft ein vertrauensvolles Klima schaffen können, das Leistungen, Ergebnisse und Weiterkommen fördert. Sie lernen wirksame Methoden kennen, um den persönlichen Umgang miteinander zu optimieren, Informationen schnell und verständlich vermitteln zu können und mit herausfordernden Situationen im Führungsalltag im Bauwesen umzugehen.

Zielgruppe

Bauleiter, Poliere, Projektleiter und alle, die ihre Zusammenarbeit in Teams optimieren möchten

Inhalt

- Zusammenarbeit im Bauprojekt - Teamarbeit und Teamrollen
- Dynamik in (Arbeits-) Gruppen
- Leistung und Motivation
- Konstruktiver und wertschätzender Umgang miteinander
- Umgang mit unterschiedlichen Zielgruppen und deren Interessen und Bedürfnissen
- Interkulturelle Kompetenzen

Praxisseminar „Kommunikation nach außen: Verhandlungsführung I und II im Bauwesen“

Beschreibung

Neben Ihrer Fachkenntnis braucht es eine effiziente und gut strukturierte Verhandlungsführung, um die gewünschten Verhandlungsergebnisse zu erreichen. Während einer Verhandlung treffen in der Regel gegensätzliche Ziele und Interessen der Verhandlungspartner und eine Diskrepanz zwischen den Ansprüchen und den verfügbaren Mitteln aufeinander. Faktoren wie Antipathie, Misstrauen, Vorurteile oder Wertediskrepanz können zudem in einer Verhandlung zu einem Beziehungskonflikt führen. In unserem effektiven und nachhaltigen Praxisseminar erfahren Sie wirksame Techniken und Wege für eine effektive Verhandlung. Das Seminar ist speziell für den Bausektor konzipiert.

Zielgruppe

Bauleiter, Poliere, Projektleiter und alle, die ihre Kommunikationskompetenzen verbessern möchten

Inhalt

- Kommunikationsregeln
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Grundtypen menschlichen Verhaltens
- Die Bedeutung von Gefühlen bei der Verhandlung
- Strategische Vorgehensweise bei der Verhandlungsführung
- Ziele bestimmen den Erfolg
- Haltungen in anspruchsvollen Situationen
- Abschätzen von Konfliktpotenzial
- Mit Widerständen und Einwänden souverän umgehen und gekonnt bearbeiten
- Win-Win-Situationen herstellen
- Killerphrasen und Totschlagargumente auflösen
- Aktuelle und/oder typische Fall- und Praxisbeispiele und Anwendung der erlernten Methoden auf Gesprächssituationen

Eine gute Ergänzung zu diesem Seminar sind unsere Praxisseminare „Umgang mit Konflikten auf der Baustelle“ und „Gekonnt in Bauprojekten moderieren und präsentieren“.

Praxisseminar „Gekonnt in Bauprojekten moderieren und präsentieren“

Beschreibung

Zum Erfolg einer Führungskraft im Bauwesen trägt ein überzeugendes Auftreten in Meetings, Besprechungen und Verhandlungen wesentlich bei. Das Konkretisieren von Maßnahmen für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg und ein effizienter Zeiteinsatz für Meetings hängt von gut moderierten Meetings ab. Gekonnte Präsentationen sind unabdingbar für viele Fach- und Führungskräfte. Dieses Praxisseminar bietet Ihnen das notwendige technische und psychologische Rüstzeug als Schlüsselfaktor für einen überzeugenden und nachhaltigen Eindruck bei ihren

Zuhörern. Jeder Teilnehmer erhält die Möglichkeit, seine Moderations- und Präsentationstechniken zu überprüfen und zu erweitern.

Zielgruppe

Bauleiter, Projektleiter, Poliere, Kalkulatoren, Akquisiteure, Nachwuchsführungskräfte und alle, die ihre Kompetenzen bei der Moderation und Präsentation verbessern möchten.

Inhalt

Moderation

- Die Moderatorenrolle übernehmen
- Meetings moderieren und zu Ergebnissen führen
- Grundlagen der Moderationstechnik
- Meeting vorbereiten: Raum, Technik, Inhalte, Teilnehmer und Ablaufplan
- Meetings effizient gestalten durch Moderation
- Meeting nachbereiten: Protokoll schreiben und Ergebnisse dokumentieren
- Aufgaben- und Verantwortungsbereiche eines Moderators
- Problemlösungstechniken
- Abschätzen von Konfliktpotenzial
- Fragetechniken

Präsentation

- Grundlagen der Präsentationstechnik
- Erstellen eines Präsentationsleitfadens
- Rhetorikgrundregeln
- Persönlicher Auftritt: Verbaler und Nonverbaler Ausdruck
- Interaktionsstrategien mit dem Publikum, Aktivierung und Steuerung von Gruppengesprächen
- Zielgruppenadäquater Medieneinsatz
- Die wichtigsten Argumentationstechniken und Einwandbehandlungen bei Präsentationen
- Abschluss und Nachbereitung einer Präsentation
- Intensive praktische Präsentationsübungen für jeden Teilnehmer

Praxisseminar „Prozesse und digitales Arbeiten in Bauprojekten“

Beschreibung

Digitalisierung ist weit mehr als BIM. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, stehen Bauunternehmen unter dem Druck, die Effizienz in allen Geschäftsprozessen zu verbessern. Die Veränderung von Abläufen und Arbeitsbedingungen sind stark von der Digitalisierung geprägt und das hat Auswirkungen auf die Selbstorganisation der Führungskräfte. Nach einer Analyse und Reflektion eigener Methoden der Selbstorganisation, erfahren Sie Tools und Methoden zur effizienten Selbstorganisation und die Effekte und die Effizienz digitaler Tools im praktischen Einsatz.

Zielgruppe

Bauleiter, Projektleiter, Poliere, auch Nachwuchsführungskräfte

Inhalt

- Analyse und Reflektion eigener Methoden der Selbstorganisation
- Effiziente Selbstorganisation: Tools und Methoden
- Prioritäten, Wichtigkeit und Dringlichkeit
- Schnittstellen in Prozessen (Erkennen, Bedarfe erfassen, Kommunikation optimieren)
- Digitale Tools im praktischen Einsatz: Effekte und Effizienz

Praxisseminar „Umgang mit Konflikten auf der Baustelle“

Beschreibung

Bei jedem Bauvorhaben treffen viele unterschiedliche Meinungen und Interessen aufeinander. In diesem Praxisseminar geht es um die Frage, wie es gelingen kann, Missverständnisse oder Konflikte zu reduzieren und bestehende Streitpunkte schneller zu klären, um Bauprojekte effizienter abwickeln. Welche Haltung im Konflikt ist günstig? Welche Werkzeuge gibt es, um diese konstruktiv zu klären? Wie gestalte ich als Führungskraft einen Dialog über schwierige Themen?

Zielgruppe

Bauleiter, Poliere, Projektleiter und alle, die ihre Kompetenz im Umgang mit Konflikten verbessern möchten

Inhalt

- Die wichtigsten Ursachen von Konflikten
- Konfliktschaffendes und konfliktlösendes Verhalten
- Vermeidbare und nicht vermeidbare Konfliktsituationen
- Negative und positive Aspekte einer Konfliktsituation (Störfaktor oder fruchtbare Spannung?)
- Konfliktwahrnehmung und Konfliktlösung
- Konflikte frühzeitig erkennen und auflösen
- Hilfreiche Gesprächsführungstechniken bei Konflikten
- Analyse von konkreten Konfliktsituationen im Arbeitsalltag in der Baubranche

Praxisseminar „Feedback als Führungsinstrument in Bauprojekten“

Beschreibung

Eine gute Feedbackkultur zwischen Führungskraft und Mitarbeiter ermöglicht eine intensive und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Gleichzeitig ist es für viele Führungskräfte ein heikles Thema, da falsch angebrachtes Feedback die Beziehung zwischen Führungskraft und Mitarbeitern beschädigen kann. Dieses Praxisseminar ist speziell für Führungskräfte in Bauprojekten als "Feedback-Geber" konzipiert.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Bereichsleiter, Bauleiter, Poliere und alle, die an einer guten Feedbackkultur interessiert sind

Inhalt

- Feedback geben - Feedback nehmen
- Die Feedback-Situation als Herausforderung
- Zweck und Wirkungsweise von Feedback
- Voraussetzungen für motivierendes Feedback
- Feedbackregeln
- Feedback als Führungsinstrument
- Führungsfeedback (Mitarbeiter an Führungskraft)
- Feedbackübungen anhand von Praxisbeispielen aus dem Arbeitsalltag in der Baubranche

Praxisseminar „Umgang mit Stress und hoher Belastung im Bausektor“

Beschreibung

Im Arbeitsalltag führen Termindruck, Konkurrenzkampf in der Baubranche und die hohen fachlichen Anforderungen oft zu Stress und Belastungen. Je besser Führungskräfte ihre persönlichen Kompetenzen kennen und sich selbst gut organisieren, desto selbstsicherer und gelassener können sie mit Leistungsdruck und schwierigen Situationen umgehen und Arbeitsergebnisse verbessern.

Zielgruppe

Bauleiter, Poliere, Kalkulatoren, Akquisiteure und alle, die sich im Umgang mit Stress Tipps und Unterstützung wünschen

Inhalt

- Stress-Symptome erkennen / Stress-Selbsttest
- Wirkt Stress immer negativ?
- Führung als Stressor und Ressource
- Resilienzfaktoren

- Selbststeuerungsfähigkeit
- Selbstwirksamkeitsüberzeugung, positive Selbstwahrnehmung
- Angemessener Umgang mit Stress
- Problemlösekompetenz
- Passende Handlungsspielräume
- Zeitmanagement: Wie plane und koordiniere ich meine Aufgaben am effizientesten und effektivsten und nutze vorhandene Tools?

Impulsvortrag mit Diskussion „Trends in der Bauwirtschaft“

Beschreibung

Dieser Vortrag informiert Sie über die Trends, Entwicklungen, Gefahren und Chancen am Bau in den nächsten 5-7 Jahren. Setzen Sie sich mit den relevanten Trends auseinander und erkennen Sie die verschiedenen Auswirkungen, die diese in den nächsten Jahren auf Ihr Unternehmen haben können, damit Sie die richtigen Weichen stellen können.

Inhalt

Impulsvortrag zu Trends und aktuelle Entwicklungen in den Bereichen:

- Digitalisierung
- Ressourcen
- Gesellschaft

Gemeinsame Analyse und Entwicklung von Handlungsoptionen:

- Wie wird sich Ihr Marktumfeld voraussichtlich entwickeln?
- Welche Veränderungen werden durch Technologien entstehen?
- Welche Auswirkungen hat das auf Ihr aktuelles Geschäft?
- Was können Sie aktiv bei diesen Entwicklungen tun?

Zielgruppe

Geschäftsführer, Bereichsleiter und Oberbauleiter

Impulsvortrag mit Diskussion „Von der Linie in die Projektorganisation in der Baubranche“

Beschreibung

Eine bewährte Methode, den Führungskräften mehr Verantwortung für strategische Ziele zu übertragen und ihnen damit größere Entscheidungsspielräume einzuräumen, ist ein Strategieentwicklungsprozess, der die klassische Linienorganisation zu einer Projektorganisation hinführt. In einem Impulsvortrag berichtet Tobias Augsten über seine langjährigen Erfahrungen bei der Begleitung der Umsetzung dieser Prozesse. Im Anschluss diskutieren wir gemeinsam und Sie erhalten Antworten auf Ihre Fragen.

Inhalt

Impulsvortrag zur Umstellung von der Linien- zur Projektorganisation:

- Erfahrungsbericht
- Aufwand und Nutzen
- Rolle des Beraters beim Strategieentwicklungsprozess
- Einbeziehung von Mitarbeitern

Gemeinsame Diskussion und Beantwortung von Fragen

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber

Erfa-/Dialogkreis: Die Zukunft des Bauwesens

Beschreibung

Erfa-/Dialogkreis zur Zukunft des Personalwesens im Bau (im Zeitalter der Digitalisierung und in der Situation des Fachkräftemangels.)

Zielgruppe

PersonalleiterInnen

Inhalt

Im Abstand mehrerer Monate treffen sich interessierte PersonalleiterInnen aus dem Bausektor zum Erfahrungsaustausch zum brandaktuellen Thema „Die Zukunft des Personalwesens im Zeitalter der Digitalisierung und in der Situation des Fachkräftemangels“

Der Arbeitskreis ist eine Plattform für den Erfahrungs- und Wissensaustausch und beschäftigt sich mit selbst eingebrachten Themen. Gemeinsam werden nachhaltig wirksame Lösungen für die diskutierten Herausforderungen entwickelt.

Der Nutzen für Sie:

- Intensiver Austausch erfolgreicher Konzepte mit Gleichgesinnten für die speziellen Anforderungen in der Baubranche.
- Exklusiver Zugang zu praxiserprobtem Wissen von Teilnehmern
- Identifikation von hilfreichen Kooperationsmöglichkeiten
- Dauerhafte Aktivierung Ihrer „Brennpunktthemen“
- Professionelle Aufbereitung und Dokumentation

Auf Wunsch einiger Unternehmer haben wir diesen Arbeitskreis initiiert. Der Veranstaltungsort steht daher noch nicht fest und wird anhand der Anmeldungen ausgewählt.