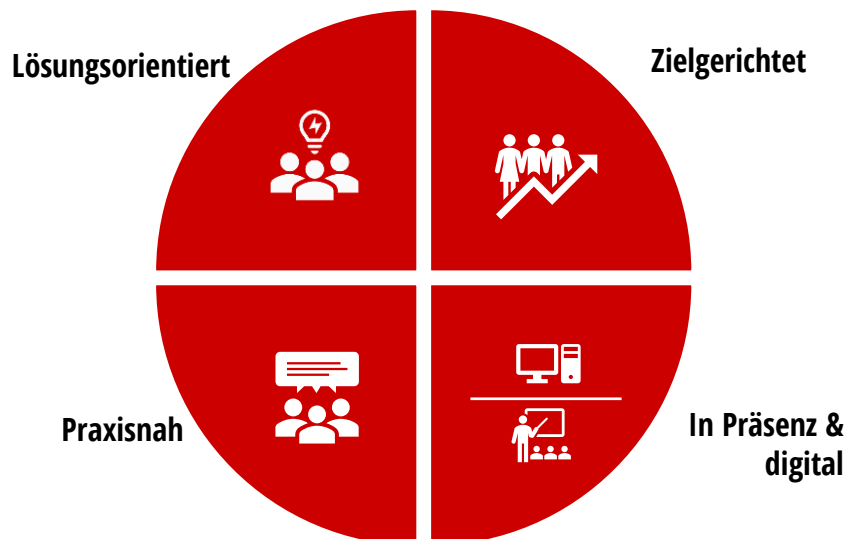


Übersicht Lehrgänge



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
Lehrgang und Webinar „Digital Master I – III“	2
Digital Master I	2
Digital Master II	2
Digital Master III	2
Lehrgang „Praxiswissen für Führungskräfte im Baubereich“	3
Modul 1: Rolle und Führungsverständnis	3
Modul 2: Selbstverständnis und Selbstführung	3
Modul 3: Kommunikation und Überzeugung/Grundlagen	3
Modul 4: Führen von Teams und Projektgruppen	4
Lehrgang für Poliere: „Weiche Faktoren im harten Baugeschäft“	4
Modul 1: Selbstverständnis und Persönlichkeit	5
Modul 2: Kommunikation mit Bauherrn und auf der Baustelle	5
Modul 3: Zusammenarbeit im Bauprojekt	5
Modul 4: Typische Konfliktsituationen im Baubereich	5
Lehrgang „Vertrieb am Bau“	5
Modul 1: Psychologische Basics im Vertrieb am Bau	5
Modul 2: Wirksame Verkaufsgesprächs- und Verhandlungsführung am Bau	6
Modul 3: Vertriebsstrategie und Organisation	6

Lehrgang und Webinar „Digital Master I – III“

Beschreibung

Sie erhalten zielgruppenorientierte Antworten auf Fragen, die uns wohl alle umtreiben: Wie verändern sich unsere Arbeit und unsere Abläufe durch digitale Werkzeuge? Was bringen sie? Wie gehe ich mit diesen Werkzeugen um? Wie nutze ich sie produktiv?

Zielgruppe

Geschäftsführer/Bauunternehmer, Führungskräfte (Techn. Leiter, Bereichsleiter, Spartenleiter...)

Inhalt

Digital Master I

Auftaktworkshop mit den Themen:

- Schlüsselbegriffe, die das Umfeld prägen wie Agilität, Digital Natives, virtuell vernetzte Zusammenarbeit, Smart Work, BIM etc.
- Selbsttest zu Beginn, Ausprägung der Agilität und digitalen Kompetenz
- Digitale Werkzeuge im Überblick
- Herausforderungen und Ansätze für digitale Veränderung in Ihrem Unternehmen
- Vereinbarungen für Webinar-Serie und Lern-Community

Digital Master II

Webinare – alle 14 Tage à 75 Minuten am Rande der Arbeitszeit

- Teams über die Entfernung führen, integrieren und motivieren
- Digitale Arbeitshilfen für den Alltag: Slack statt Mail, Umfragen erstellen, gemeinsam Dokumente bearbeiten, Arbeitsprozess online unterstützen
- Einführung digitaler Methoden für die Projektsteuerung: Werkzeuge und interaktives Vorgehen
- Verantwortung von digitaler Führung: Grenzen von Transparenz und Mitbestimmung
- Mitarbeiter digital qualifizieren: Personal Learning Environment, Medienkompetenz etc.
- Konfliktmanagement im digitalen Raum: der Umgang mit Konflikten, Spannungen und Stress

Digital Master III

Abschlussworkshop – 2 Tage

Lernerfahrungen werden mit Design Thinking anhand folgender Leitfragen ausgewertet:

- Verdichten: Lernerfahrungen verstehen und beobachten
- Erweitern: Standpunkt der Organisation in Bezug auf Digitalisierung definieren und Nutzer einführen
- Entwickeln: Prototypen und Piloten als Methode für Neues in der Organisation
- Testen: Kritikpunkte aus verschiedenen Blickwinkeln einbinden

Lehrgang „Praxiswissen für Führungskräfte im Baubereich“

Beschreibung

Dieser Lehrgang richtet sich insbesondere an Menschen, die neu in die Führungsverantwortung kommen oder gekommen sind. Sie erwerben Schlüsselkompetenzen für ein wirksames Führungshandeln bei der Mitarbeiterführung, um die neue Rolle kompetent und souverän auszufüllen. Die Teilnehmer werden sich ihrer neuen Rolle und Verantwortung als Führungskraft bewusst und entdecken eigene Strategien für eine erfolgreiche Führung.

In Kleingruppen vermitteln erfahrene Führungstrainer und Experten für Schulungen am Bau praxisnahe Inhalte und wenden Praxissimulationen an. Diese Vorgehensweise ermöglicht gezielte und individuelle Transferschritte für die Praxis und ein intensives und nachhaltiges Lernen. Mit den inklusiven Seminarunterlagen und der ausführlichen Dokumentation können die Teilnehmer jederzeit ihr Wissen auffrischen.

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte wie Bauleiter und Projektleiter, sowie alle Führungskräfte, die ihr Führungs-Knowhow aktualisieren möchten.

Inhalt

Modul 1: Rolle und Führungsverständnis

Im Spannungsfeld von Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kunden und Kollegen findet sich eine Vielzahl von gesetzten und gestellten Erwartungen, die sich häufig auch widersprechen. Ein klares Verständnis der eigenen Rolle ist entscheidend für eine gelungene Führungsarbeit und der Bewältigung dieser Anforderungen. In diesem praxisnahen Lehrgang klären wir die Möglichkeiten und Herausforderungen in der Rolle als Führungskraft und ermöglichen dadurch eine professionelle Handlungskompetenz und eine Stärkung ihrer eigenen Führungsautorität. Sie erhalten eine Einführung in die relevanten Führungsinstrumente. Die Führung in der Praxis behandeln wir anhand von Fallbesprechungen.

Modul 2: Selbstverständnis und Selbstführung

Im Arbeitsalltag der Baubranche führen Termindruck, Konkurrenzkampf 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. Das Ziel dieses praxisnahen Lehrgangs ist eine Souveränität im Umgang mit solchen Situationen durch Erlernen wirksamer Tools.

Modul 3: Kommunikation und Überzeugung/Grundlagen

Führungskräfte am Bau stehen durch die vielfältigen Interessen aller Beteiligten unter einem enormen Druck. Sie benötigen ein besonderes Kommunikationsgeschick, um mit den

Anforderungen der Bauherren und Bedürfnissen der Mitarbeiter auf der Baustelle umgehen zu können. Das Modul thematisiert einerseits die Grundlagen der Beziehungskompetenz und inneren Haltung und andererseits die Strategien, Konzepte und Methoden praktischer Kommunikation. Das Erlernte vertiefen wir bei der Besprechung von Fällen aus der Praxis.

Modul 4: Führen von Teams und Projektgruppen

Baufträge erfordern meist eine längerfristige Zusammenarbeit in wechselnden personellen Besetzungen mit unterschiedlichen Kompetenzen. Die Herausforderung für die Führungskraft besteht darin, ein vertrauensvolles Klima zu schaffen, das Leistungen, Ergebnisse und Weiterkommen fördert.

Der Lehrgang wird unternehmensintern durchgeführt. Die Module ergänzen sich inhaltlich, sind jedoch konzeptionell in sich abgeschlossen, so dass sie in beliebiger Reihenfolge belegt werden können. Im Anschluss an den Lehrgang bieten wir einen 1-tägigen Follow up-Workshop mit Praxisbezug an.

Unsere Praxisseminare

- Kommunikation auf der Baustelle / erweiterte Kompetenzen
- „Prozesse und digitales Arbeiten in Bauprojekten“ und
- „Umgang mit Konflikten auf der Baustelle“

sind eine wertvolle Ergänzung zu diesem Lehrgang.

Lehrgang für Poliere: „Weiche Faktoren im harten Baugeschäft“

Beschreibung

Poliere stehen durch die vielfältigen Interessen aller am Bau Beteiligten unter einem enormen Druck. Sie sind technisch und fachlich sehr gut ausgebildet - aber sind sie auch darin ausgebildet, wirkungsvoll zu kommunizieren und gut mit Emotionen umzugehen? Poliere und alle Personen in ähnlichen Positionen benötigen ein besonderes Kommunikationsgeschick, um mit den Anforderungen der Bauherren und den Bedürfnissen der Mitarbeiter auf der Baustelle umgehen zu können.

Dieses spezifische Qualifikationsprogramm wurde zur Steigerung der Kommunikations-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz speziell auf diese Zielgruppe zugeschnitten. Es ist praxiserprobt, modular und auf die konkreten Bedürfnisse im Bauunternehmen abgestimmt. Der Lehrgang wird unternehmensintern durchgeführt.

Zielgruppe

Poliere, Vorarbeiter

Inhalt

Modul 1: Selbstverständnis und Persönlichkeit

- Umgang mit Stärken und Schwächen
- Selbstmanagement und Stressbewältigung

Modul 2: Kommunikation mit Bauherrn und auf der Baustelle

- Angemessen und wirksam auf der Baustelle kommunizieren
- Verhandlungen und Abstimmungsgespräche erfolgreich führen

Modul 3: Zusammenarbeit im Bauprojekt

- Konstruktiver und wertschätzender Umgang miteinander
- Klarheit schaffen, Probleme lösen und Ziele erreichen

Modul 4: Typische Konfliktsituationen im Baubereich

- Mit Widerständen umgehen, Konflikte lösen
- Strategien für den Umgang mit schwierigen Personen und Situationen

Lehrgang „Vertrieb am Bau“

Beschreibung

Dieser Lehrgang bietet das notwendige organisatorische und psychologische Rüstzeug zum Aufbau und Optimierung des eigenen Vertriebs. Künftige wichtige Erfolgsfaktoren im Vertrieb/Verkauf im Bau sind eine marktorientierte Strategie, hohe Kundenorientierung sowie eine wirksame Verkaufsgesprächs- und Verhandlungsführung. Kundenorientierung bedeutet, Kundenbedürfnisse vorzusehen und Bauleistungen und Dienstleistungen so nutzen- und lösungsorientiert anzubieten, dass die Kundenerwartungen erfüllt, wenn nicht sogar übertroffen werden.

In Kleingruppen vermitteln erfahrene Experten für Schulungen am Bau praxisnahe Inhalte und wenden Praxissimulationen an. Diese Vorgehensweise ermöglicht gezielte und individuelle Transferschritte für die Praxis und ein intensives und nachhaltiges Lernen. Mit den inklusiven Seminarunterlagen und der ausführlichen Dokumentation können die Teilnehmer jederzeit ihr Wissen auffrischen.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Niederlassungsleiter, Spartenleiter, Vertriebsleiter, Kundenbetreuer, Oberbauleiter

Inhalt

Modul 1: Psychologische Basics im Vertrieb am Bau

Ziel: Den guten Draht zum Kunden schaffen

Mit Praxisbezügen aus dem Baualltag lernen Sie adäquate Strategien für den Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen und schwierigen zwischenmenschlichen Situationen kennen. Wir sensibilisieren und rüsten Sie für die Schwerpunktaufgaben des persönlichen Verkaufs/Vertriebs in den Bereichen Kundenbindung, -betreuung, -entwicklung, -rückgewinnung und der Neukundengewinnung. Sie erhalten wirksame Tools für den guten Umgang mit Widerständen, Interessensgegensätzen und Konfliktpotenzialen.

Modul 2: Wirksame Verkaufsgesprächs- und Verhandlungsführung am Bau

Ziel: Das Handwerkszeug zur guten Gesprächsführung erhalten

Sie arbeiten an konkreten Beispielen aus Ihrer Praxis und bereiten sich auf eine spezifische Gesprächssituation vor. Dazu gehören das Beratungs- und Verkaufsgespräch mit den verschiedenen Zielgruppen am Bau und ein kundenorientierter und konstruktiver Umgang mit Reklamationen, Absagen und Eskalationen. Sie erhalten wirksame Tools für die Verkaufsgesprächs- und Verhandlungsführung am Bau.

Modul 3: Vertriebsstrategie und Organisation

Ziel: Den Weg zu den Wettbewerbsvorteilen von morgen finden

Sie erhalten wertvolle Anregungen und Praxistipps, um die Vertriebsorganisation zu gestalten und den Vertriebsprozess aufzubauen, durch Auf- und Ausbau einer marktorientierten Vertriebsstrategie. Dabei orientieren wir uns an den für Sie relevanten Marktsegmenten und Zielgruppen. Sie lernen kennen, welche Möglichkeiten es gibt, Vertrieb, Technisches Büro, Kalkulation und Einkauf wirkungsvoll miteinander zu verknüpfen. Zudem wird der Aspekt Vertrieb und Marketingunterstützung behandelt.