

Erfolgreiche Präsentationen vor Kunden und Kollegen (*3)

Worauf ist beim Erstkontakt mit Kunden zu achten? Lebendiges und motivierendes Reden, wieviel Informationen kann mein Gesprächspartner aufnehmen? Wie wecke ich Interesse? Möglichkeiten zur Aktivierung der Zuhörer, Erkennen und gezielter Einsatz von Körpersprache, Strukturierung und Aufbau von Präsentationen, Bedeutung der Visualisierung, Umgang mit Medien, insbesondere Beamer und Flipchart, wie bekomme ich mein Lampenfieber in den Griff? Was tun bei einem Black Out? Verhalten bei kritischen Fragen. Videotraining. Besonderheiten im VgV-Vergabeverfahren

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

323 HAMBURG 20.05.2019 324 MÜLHEIM 13.09.2019

325 STUTTGART 13.03.2019

Digital Leadership – Adäquate Führung im digitalen Zeitalter (*3)

Welche Relevanz besitzt die Digitalisierung für die Unternehmens- und Personalführung? Wie lassen sich die Kernaspekte der Digitalisierung sinnvoll und strukturiert zu einem Gesamtbild zusammenfassen, das dabei hilft das Thema zu verstehen und zu erklären? Warum und wie muss sich die Personalführung im Zeitalter der Digitalisierung verändern (Digital Leadership)? Welche Ansätze und Methoden sind geeignet, um die Führung und Zusammenarbeit in Unternehmen passend zu den Anforderungen des Digitalzeitalters auszurichten (Digital Leadership Tools)?

REFERENT: Prof. Dr. Thorsten Petry lehrt Unternehmensführung an der Hochschule RheinMain, im Masterstudiengang Digital Transformation an der Business School der Goethe Universität Frankfurt tätig, seit vielen Jahren als Managementberater, Referent und Trainer aktiv. Autor des Buchs „Digital Leadership“.

313 BERLIN 04.04.2019 314 MÜLHEIM 05.11.2019

Betriebswirtschaftliche Grundlagen I: Von der BWA zur kurzfristigen Erfolgsrechnung und Kalkulation (*2)

Planungsunternehmen sind auf Dauer nur dann erfolgreich, wenn die am Entscheidungsprozess beteiligten Führungskräfte über ein fundiertes betriebswirtschaftliches Basiswissen verfügen. Das ist eine wesentliche Voraussetzung, um Rentabilität, Produktivität und Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen nachhaltig zu sichern. Dieses Seminar vermittelt Führungskräften das betriebswirtschaftliche Grundwissen, wie aus den Daten der Buchhaltung eine aussagefähige Ergebnisrechnung abgeleitet werden kann. Eine besondere Bedeutung erhalten die Probleme der Kalkulation von Stundensätzen und die Bestandsbewertung der unfertigen Leistung.

REFERENT: Dr. Jürgen Buttgerit, Unternehmensberater

327 BERLIN 17.09.2019 330 MÜLHEIM 24.01.2019

Betriebswirtschaftliche Grundlagen II: Controlling und Liquiditätsmanagement für kleine Planungsunternehmen (*2)

Auch kleine Planungsunternehmen benötigen ein einfaches Controlling, das mehr ist als Planung und Kontrolle. Hier wird ein einfaches Instrument einer zeitgemäßen Unternehmensführung aufgezeigt. Aus einer einfachen Aufwands- und Ertragsplanung wird eine Finanzplanung als Basis für die Existenzsicherung abgeleitet. Anforderungen an eine kurzfristige Liquiditätsplanung werden aus der Finanzplanung abgeleitet. Darüber hinaus werden der Einfluss des Zahlungsverhaltens der Kunden auf die Finanzplanung, die Planung von Einnahmen und Ausgaben, der Cashflow und Kapitaldienstfähigkeit, Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität, Todsünden im Umgang mit dem Thema Liquidität und Kennzahlen für die effiziente Unternehmenssteuerung dargelegt.

REFERENT: Dr. Jürgen Buttgerit, Unternehmensberater

328 BERLIN 17.09.2019 331 MÜLHEIM 24.01.2019

Betriebswirtschaftliche Grundlagen III: Bilanzanalyse und Kennzahlen zur Beurteilung von Planungsunternehmen (*3)

Wer Bilanzen lesen kann, hält den Schlüssel zur Bonitätsprüfung eines Unternehmens in der Hand. Um Bilanzkennzahlen zu ermitteln und sie vorausschauend zu interpretieren, bedarf es des nötigen „formalen“ Handwerkszeugs. Erforderlich sind dazu einerseits auch Kenntnisse über die bestehenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, durch die einzelne Kennzahlen beeinflusst werden können. In diesem Seminar werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer anhand von Praxisbeispielen und einer Fallstudie damit vertraut, Bilanzen richtig zu verstehen und die Entwicklung des Unternehmens besser beurteilen zu können.

REFERENT: Dr. Jürgen Buttgerit, Unternehmensberater

326 BERLIN 18.09.2019 329 FRANKFURT 08.05.2019

Vergaberecht für Planungsleistungen & Erfolgsstrategien für die Bewerbung (*3)

Struktur von GWB und Verordnungen, Regelungen zur Vergabe von Planungsleistungen; Anwendungsbereich und Ausnahmebestimmungen, Leistungsbeschreibung und Formalien, Ermittlung des Auftragswertes, Eignungskriterien und Ausführungsbedingungen, Verfahrensarten und E-Vergabe, Zuschlagskriterien und Wertung. 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

332 HAMBURG 29.08.2019 333 MÜLHEIM 09.04.2019

334 MÜNCHEN 14.11.2019

Honorarabrechnung von Planungsleistungen für Ingenieurbauwerke und Verkehrsanlagen (*1)

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

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

335 FRANKFURT 18.06.2019 336 LEIPZIG 08.10.2019

337 MÜNCHEN 10.04.2019

Die richtige Rechtsform für das Planungsbüro: Haftungsbegrenzung & Umstrukturierung (*2)

Risikobegrenzung für das Planungsbüro und deren Gesellschafter: Haftungsabschottung in der Privatsphäre, Rechtsformwahl (GbR, PartG, PartGmbH, GmbH, GmbH & Co. KG), Haftung des GmbH-Geschäftsführers. Neben der Gründung werden auch die Rechnungslegung und die steuerlichen Problempunkte der jeweiligen Rechtsformen diskutiert und Wege für eine steuerneutrale Umstrukturierung in eine haftungsbegrenzende Rechtsform aufgezeigt.

REFERENT: Dipl.-Kfm. Franz Xaver Ostermayer ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner der SPITZWEG Partnerschaft mbB

318 MÜLHEIM 14.05.2019 319 MÜNCHEN 02.07.2019

317 BERLIN 22.10.2019

SEMINARE 2019 FÜR INHABER & GESCHÄFTSFÜHRER



UNTERNEHMENSFÜHRUNG + RECHT + KOMMUNIKATION IM INGENIEURBÜRO

Praxisnahe Fortbildung mit max. 12 Teilnehmern

VBI-Mitglied UNIT-Berufshaftpflicht-Kunde

Seminar-Nr. _____
Teilnehmer _____ Büro _____
Telefon _____ E-Mail _____

SEMINARGEBÜHREN inkl. 19% USt. SIEHE TABELLE

(*1) = TAGESSEMINAR (6-STÜNDIG)

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

(*2) = HALBTAGESSEMINAR (4-STÜNDIG)

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

(*3) = GANZTAGESSEMINAR (8-STÜNDIG)

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

HERAUSGEBER

Verband Beratender Ingenieure VBI
Budapester Straße 31 · 10787 Berlin

VERANSTALTER

UNIT Versicherungsmakler GmbH
Luxemburger Allee 4 · 45481 Mülheim
Fon 0208 7006-3750 · Fax 0208 7006-3790
E-Mail unit@unita.de · www.unita.de

BIM – Warum mitmachen Pflicht ist! (*1)

Warum und wie starten – Angst nehmen, Chancen erkennen! Einfach, kompakt, knackig! BIM einfach erklärt mit Anwendungsbeispielen, Unterschied zur konventionellen Planungsmethode, Stand der Normung/Standardisierung, erste Schritte der Einführung/Checkliste für kleine und mittelständische Planungsunternehmen, Schulungsangebote, Herausforderungen bei der Umsetzung.

REFERENT: Martin Hutzler, Dipl.-Ing. (FH) Bauwesen, Dipl.-Wirtschaftsing. (FH), Prokurist und Leiter Organisation und Innovation, SEHLHOFF GMBH

301 HAMBURG 13.02.2019 302 LEIPZIG 21.03.2019
303 MÜNCHEN 29.01.2019

Haftung & Berufshaftpflichtversicherung (Gratis-Webinar, ca. 1 Stunde)

Die Erfolgsbezogenheit der werkvertraglichen Verpflichtung & insbesondere das Rechtsinstitut der gesamtschuldnerischen Haftung erfordern ein qualifiziertes Risikomanagement. Dazu gehören: 1. Kooperation, 2. Wahl der Rechtsform, 3. Vertragsgestaltung, 4. Versicherungslösung, insbesondere Berufshaftpflichtversicherung. Anhand von Praxisbeispielen werden Haftungsfragen aufgezeigt und die Möglichkeiten und Grenzen des Berufshaftpflichtversicherungsschutzes beleuchtet.

REFERENT: Jochen Scholl, Christian Tiedge, UNIT Versicherungsmakler GmbH

338 MÜLHEIM 06.03.2019
339 MÜLHEIM 20.11.2019

Marketing-Workshop: Planungsleistungen besser „vermarkten“(*2)

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

340 FRANKFURT 24.10.2019

Charismatisch auftreten – Erfolgreich überzeugen: Praxisseminar Kommunikation (*3)

Ein starker persönlicher Eindruck ist der entscheidende Erfolgsfaktor bei Präsentation, Akquise, Verhandlung und Führung. Praxisseminar mit Übungen zu Körpersprache, Wirkung, Stimme und Rhetorik sowie Training von Gesprächs- und Präsentationssituationen. Die Verknüpfung von klassischem Kommunikationstraining mit Werkzeugen aus der Schauspielausbildung, der professionellen Stimmbildung sowie der Erfahrung aus der Praxis auf der Bühne bilden in Verbindung mit Erkenntnissen aus der Sport- und Motivationspsychologie ein wirkungsvolles Repertoire von Möglichkeiten und Methoden. Die Teilnehmer erhalten individuelles Feedback und lernen Techniken, um das Potenzial ihrer persönlichen Wirkung zu entfalten und geschäftlich einzusetzen.

REFERENT: Daniel Henriks, M.A., Henriks Beratung & Training Berlin; Opernsänger mit internationaler Bühnentätigkeit, Unternehmer, Stimm- und Gesangstrainer, Berater von Fach- und Führungskräften mit Referenzen großer Planungsbüros

320 HAMBURG 02.04.2019 321 LEIPZIG 27.11.2019
322 MÜNCHEN 26.02.2019

Rhetorisch & psychologisch kluges Verhalten in Verhandlungssituationen – von Akquise bis Nachtrag (*3)

Tipps zur effektiven Vorbereitung. Hinweise zur psychologischen Einschätzung von Verhandlungspartnern; Strategien und Techniken erfolgreicher Verhandlungsführung. Wie man eigene Argumente vorteilhaft und überzeugend darstellt. Verhalten einstellen auf „schwierige“ Verhandlungspartner (hyperkritisch, rechthaberisch etc.). Verhalten beim Überbringen unangenehmer Nachrichten (Bauablaufstörungen, Nachträge); unfaire Verhandlungstaktiken und rhetorische Fallen rechtzeitig erkennen und erfolgreich abwehren, persönliche Angriffe souverän abwehren und rhetorisch klug auflösen.

REFERENT: Holger Sucker, Dipl.-Ing., Psychotherapeut & psychologischer Berater, Lehrbeauftragter für Kommunikation & Präsentation am Lehrstuhl für Bauingenieurwesen der Bergischen Universität Wuppertal, Dr. Gaik Seminare & Coachings

307 BERLIN 04.06.2019 308 HAMBURG 22.02.2019
309 MÜLHEIM 05.12.2019

BGB-Bauvertragsrecht: Ingenieur- und Architektenverträge – Praxisupdate (*2)

Kompakte und übersichtliche Darstellung der Rechtslage vor und nach 01.01.2018. Auswirkungen der geänderten werkvertraglichen Vorschriften auf die Vertragsgestaltung bezüglich Leistungsumfang, Anordnungsrechte, Zahlungen, Abnahme, Kündigung. Sondervorschriften für Architekten und Ingenieure, z.B. Leistungsumfang, Haftung, Gesamtschuld, Teilabnahme, Akquise/Sonderkündigungsrecht. Verdeutlichung der Änderungen an verständlichen Fällen, Update aus den ersten Praxiserfahrungen.

REFERENT: RA Jörn Bröker, HEINEMANN & PARTNER RECHTSANWÄLTE, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Lehrbeauftragter für Bauvertragsmanagement an der Hochschule Bochum

306 MÜNCHEN 16.05.2019 305 FRANKFURT 04.09.2019
304 BERLIN 31.01.2019

Mitarbeiterbindung – Einbindung in die Unternehmensstrategie (*3)

Mitarbeiterbindung als eines der größten Kosten- und Effizienzrisiken nachhaltig beeinflussen. Weiche Faktoren und deren harte Konsequenzen erkennen und nutzen. Einblicke in Organisationsentwicklung und methodische Personalentwicklung. Kompetente Führung und Unternehmenskultur als wirksame Hebel gegen Fluktuation einsetzen und die Arbeitgeberattraktivität steigern.

REFERENTIN: Dipl.-Ing. (FH) Charlotte Baumann-Lotz, Managementberatung für Ingenieurbüros der Bau- und Immobilienbranche auf Basis über zwanzigjähriger Berufserfahrung in Planung und Beratung, Business-Coach und Mediatorin.

312 MÜLHEIM 30.10.2019 311 LEIPZIG 06.06.2019
310 FRANKFURT 07.02.2019

Agiles Management – fit für die Zukunft (3*)

Moderne Führung und agile Formen der Zusammenarbeit können dabei helfen, effektiver und effizienter zu werden. Die Generation „Y“ fordert neue Unternehmensstrukturen, die erfolgreichen Fachkräfte fühlen sich der Veränderung oft nicht ausreichend gewachsen. Holen Sie sich Impulse für diese Anforderungen! ++ Agilität und ihre Grundpfeiler; „Ask the team“ als Maxime agilen Arbeitens – Leiten Sie daraus ab, was Ihr Führungsteam in Angriff nehmen muss, um erfolgreich im Wettbewerb zu sein, Mitarbeiter der neuen Generation „Y“ zu gewinnen und erfahrene Fachkräfte zu binden ++ Strukturen und Prozesse agilisieren: Wie Sie durch agiles Management schnell und sicher Antworten auf die Digitalisierung finden. Wie Ihr Unternehmen sich optimal aufstellt, um die aktuellen Herausforderungen durch BIM zuverlässig zu meistern ++ Check-up-Liste: Wie agil sind wir jetzt schon? So messen Sie Ihren Grad an Agilität im Unternehmen.

REFERENTIN: Sandra Pellkofer-Gianni, Diplompädagogin, selbstständige Trainerin und Coach seit 1996

316 MÜLHEIM 12.02.2019 315 BERLIN 12.11.2019