

Erfolgreiche Präsentationen vor Kunden und Kollegen (8 h)

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., Inhaber Baber Consulting

■ FRANKFURT 23.06.2020 ■ BERLIN 14.09.2020
■ LEIPZIG 23.11.2020

Die richtige Rechtsform für das Planungsbüro: Haftungsbegrenzung & Umstrukturierung (4 h)

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, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner der SPITZWEG Partnerschaft mbB

■ STUTTGART 21.01.2020 ■ LEIPZIG 06.05.2020
■ HAMBURG 10.09.2020

Betriebswirtschaftliche Grundlagen I: Von der BWA zur kurzfristigen Erfolgsrechnung und Kalkulation (4 h)

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

■ HAMBURG 12.05.2020 ■ MÜLHEIM 11.11.2020

Betriebswirtschaftliche Grundlagen II: Controlling und Liquiditätsmanagement für kleine Planungsunternehmen (4 h)

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

■ HAMBURG 12.05.2020 ■ MÜLHEIM 11.11.2020

Betriebswirtschaftliche Grundlagen III: Bilanzanalyse und Kennzahlen zur Beurteilung von Planungsunternehmen (8 h)

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

■ HAMBURG 13.05.2020 ■ MÜLHEIM 12.11.2020

**RABATT
„BWL I-III“:**

10 % bei Buchung
von 2 BWL-Seminaren

20 % bei Buchung aller BWL-
oder beider Management-
skills-Seminare

Managementskills im Ingenieurbüro – Unternehmensorganisation und Führung (8 h)

Welche Auswirkungen haben die Entwicklungen im derzeitigen wirtschaftlichen, rechtlichen und organisatorischen Kontext auf Ihre Unternehmensorganisation? Wie handhaben Sie Veränderungen von Strukturen, Leistungen und Prozessen? Welchen Stellenwert hat Führung und wie kann sie gelingen? Welche Lösungsansätze sind auf Ihre Situation übertragbar?

REFERENTIN: Dipl.-Ing. (FH) Charlotte Baumann-Lotz, Managementberatung, Business-Coach und Mediatorin

■ FRANKFURT 28.04.2020 ■ MÜLHEIM 25.08.2020
■ BERLIN 03.11.2020

Managementskills im Ingenieurbüro – Mitarbeiter finden, binden und entwickeln (8 h)

Ihre Schlüsselressource im Fokus: Branchenspezifische Lösungsansätze für die neuen, großen Aufgabenstellungen im Personalwesen. Mitarbeiterfindung: Wo und wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe? Was leisten Sie selbst, was ggf. externe Unterstützer? Mitarbeiterbindung durch Maßnahmen? Möglichkeiten und Effekte. Welche Faktoren unterstützen Bindungswirkung? Personalentwicklung: Konzeption auf Basis strategischer Überlegungen und zur Kompetenzerweiterung.

REFERENTIN: Dipl.-Ing. (FH) Charlotte Baumann-Lotz, Managementberatung, Business-Coach und Mediatorin

■ FRANKFURT 29.04.2020 ■ MÜLHEIM 26.08.2020
■ BERLIN 04.11.2020

SEMINARE 2020 FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IM INGENIEURBÜRO



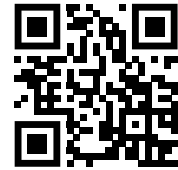
Praxisnahe Fortbildung mit max. 15 Teilnehmern



UNITA
Ein Unternehmen der Aon-Gruppe

VBI
VERBAND BERATENDER
INGENIEURE

ANMELDUNG ONLINE UNTER VBI.DE



SEMINARGEBÜHREN inkl. 19% USt.

(4 h) = HALBTAGESSEMINAR (14-18 Uhr)

- 200 Euro VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflichtkunden
- 400 Euro Externe Teilnehmer

(8 h) = GANZTAGESSEMINAR (10-18 Uhr)

- 350 Euro VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflichtkunden
- 700 Euro Externe Teilnehmer

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 – strategische Chancen durch grundlegende Prozessveränderungen (4 h)

Welche Schritte muss Ihr Unternehmen gehen, um mit der BIM-Methode zukünftig erfolgreich zu planen? Anhand des Planungsprozesses eines konkreten Projektes wird aufgezeigt, an welchen Stellen die wesentlichen Änderungen in der Zusammenarbeit im Planungsteam und im Kontakt mit der Auftraggeberseite auftreten und welche Entscheidungen wann wie zu treffen sind. Es wird vermittelt, welche Chancen sich hierdurch ergeben, aber auch welche prinzipielle Denk- und Arbeitsweise die Basis für diesen Prozess sein muss. Das Seminar spannt den Bogen von technischen Hintergründen über Formen der Kommunikation und Datenmanagement bis hin zu honorartechnischen Fragen.

REFERENT: Christian Richert, Prokurist IDK KLEINJOHANN GmbH & Co. KG Köln Beratende Ingenieure für das Bauwesen

■ MÜLHEIM 03.03.2020 ■ MÜNCHEN 07.05.2020
■ BERLIN 27.10.2020

Vergaberecht für Planungsleistungen & Erfolgsstrategien für die Bewerbung und Angebotsgestaltung (8 h)

Struktur von GWB und Verordnungen, Regelungen zur Vergabe von Planungsleistungen; Anwendungsbereich und Ausnahmebestimmungen, Leistungsbeschreibung und Formalien, Ermittlung des Auftragswertes, Eignungskriterien und Ausführungsbedingungen, Verfahrensarten und EVergabe, 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

■ LEIPZIG 30.01.2020 ■ BERLIN 14.05.2020
■ FRANKFURT 05.11.2020

Marketing-Workshop: Planungsleistungen besser „vermarkten“ (4 h)

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

■ BERLIN 27.08.2020

Nachtragsmanagement: geschickte Vertragsgestaltung als Voraussetzung (8 h)

Was ist das bei Vertragsschluss geschuldete Leistungssoll? Welche Vergütung ist für die vertragliche Leistung vorgesehen? Welche Lücken entstehen bei Verweis auf die Leistungsbilder der HOAI 2013 in der Leistungsbeschreibung und im Vergütungssystem und wie können sie für Nachträge genutzt werden? Wie können mit geschickter Vertragsgestaltung Spielräume für Nachträge eröffnet werden?

Fallbeispiele: Honorarpauschalen, Abrechnungssystem nach Kostenschätzung/-berechnung, Umgang mit veränderter mitverarbeiteter Bausubstanz, Veränderung des Leistungsumfangs, Vertragliche Sonderregeln zu anrechenbaren Kosten, Bonus und verlängerter Bauzeit.

REFERENT: Rechtsanwalt Frank Steeger, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Rechtsanwälte Steeger Partnerschaftsgesellschaft mbB

■ MÜLHEIM 11.02.2020 ■ BERLIN 01.04.2020
■ MÜNCHEN 24.09.2020

Aufträge und Honorare klug verhandeln (8 h) Psychologie und Rhetorik der Verhandlungsführung

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 (Baublaufstörungen, 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

■ MÜNCHEN 19.02.2020 ■ LEIPZIG 01.07.2020
■ FRANKFURT 04.09.2020

Bauvertragsrecht: Ingenieur- und Architektenvertrag (4 h)

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.

REFERENTIN: Rechtsanwältin Sabine von Berchem, Justiziarin & Geschäftsführerin des VBI

■ BERLIN 27.02.2020 ■ MÜLHEIM 16.06.2020
■ STUTTGART 13.10.2020

Kalkulation oder Spekulation? Ingenieurunternehmen nach dem HOAI-Urteil (4 h)

Nach dem EuGH-Urteil mit dem Fortfall der Mindest- und Höchstsätze der HOAI stehen Ingenieurunternehmer vor der Frage, wie sie Leistungen/Angebote ihrer Büros bepreisen sollen. Ist jetzt der Preisverfall für Ingenieurleistungen vorprogrammiert? Wie kalkuliere ich in Zukunft meine Angebote? Wie, wann und wofür mache ich Nachkalkulationen? Diese Fragen werden aus der Praxis eines großen Ingenieurunternehmens beantwortet.

REFERENT: Dr.-Ing. Joachim Knüpfer, HPC AG

■ BERLIN 19.03.2020 ■ MÜLHEIM 26.05.2020
■ MÜNCHEN 17.06.2020

Agiles Management (8 h)

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 die Anforderungen von heute und Ihren Erfolg in der Zukunft!

- Die Grundpfeiler des Agilen genauer betrachtet
- 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.
- Check-up-Liste: Wie agil sind wir jetzt schon? So messen Sie Ihren Grad an Agilität im Unternehmen
- Grenzen von agilem Management in Ihrem Unternehmen

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

■ FRANKFURT 04.02.2020 ■ LEIPZIG 16.03.2020
■ HAMBURG 01.10.2020