

Erfolgreich bewerben im Vergaberecht 2016

Einzigartige Kombination aus Theorie und Praxis

maximal 15 Teilnehmer, exklusiver und
vertraulicher Kollegenkreis



Spätestens am 18. April 2016 tritt die umfassendste Reform der Vergaberechts seit zehn Jahren in Kraft. Es bleibt kein Stein auf dem anderen. Jedes Planungsbüro, das sich um öffentliche Aufträge bemüht oder solche bearbeitet, muss sich neu aufstellen.

Das Rüstzeug erhalten Sie in diesem Lehrgang. Sie profitieren von einem einzigartigen Trainingskonzept aus Theorie und Praxis.

Vergaberecht verstehen und beherrschen, ist das Ziel des theoretischen Teils. Das Richtige präsentieren, die eigene Kompetenz gut vermitteln, effektiv verhandeln, lautet die Agenda für den zweiten, Ihren „Arbeitstag“. In Kombination erarbeiten Sie Ihren „Masterplan für öffentliche Aufträge“.

Termin 3.–4.3.2016

Beginn 9:00 Uhr, Ende ca. 17:00 Uhr

Ort Hotel Kaiser, Talstr. 44,

69198 Schriesheim,

www.kaiser-schriesheim.de

Teilnahmegebühr 1.600 € zzgl. USt.

Teilnehmerkreis

Inhaber und Mitarbeiter von Architektur- und Ingenieurbüros, die bei öffentlichen Auftragsvergaben involviert sind; sei es in der Bewerbung um Planungsaufträge oder bei der Ausschreibung von Bauleistungen nach gewonnenem Auftrag

Buchungs-Nr. 982

Öffentliche Aufträge im neuen Vergaberecht 2016: So klappt es wieder oder endlich zum ersten Mal

Den entscheidenden Punkt vorne sein: Legen Sie jetzt die Basis für erfolgreiche Bewerbungen

Der Aufwand, an öffentlichen Vergabeverfahren teilzunehmen, ist groß. Aber er lohnt sich, wenn am Ende der gewonnene Auftrag steht. Deshalb gilt: Wenn Sie sich bewerben, dann richtig. Das neue Vergaberecht bietet Ihnen die Chance, ganz neu einzusteigen. Alle sind jetzt auf Augenhöhe. Bringen Sie sich bei der Pflicht, den Formalien, in eine gute Startposition. Und lassen Sie darauf die Kür folgen: Stellen Sie Ihre Präsentation und Ihr Auftreten bei Verhandlungen auf den Prüfstand. Trainieren Sie, profitieren Sie vom Feedback ausgewiesener Experten und verbessern Sie sich solange, bis das Auditorium begeistert ist. So gewinnen Sie die nächste Ausschreibung. Das Know-how dazu erhalten Sie auf diesem Intensiv-Lehrgang.

Ihre Referenten und Coaches



Matthias Schneider, auf das Vergaberecht spezialisierter Rechtsanwalt, langjährige Erfahrung in der Vergabe von öffentlichen Bau- und Planungsaufträgen, Schriesheim, www.vergaberecht.expert,



Peter Ullmann, TMC Personalentwicklung, Zertifizierter Business-Kommunikations-Trainer und Coach, Schriesheim, www.peterullmann.de

Die Basics: Das ändert sich alles im neuen Vergaberecht

Der erste Tag ist weitgehend vom Zuhören, Lernen und Reflektieren bestimmt. Was ändert sich im neuen Vergaberecht? Wie müssen Bewerbungen künftig in formaler Hinsicht aussehen? Wo sind klassische Fehlerquellen? Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Bewerbung die höchstmögliche Punktzahl erhält? Worauf achten Auslober, die Ihre Bewerbung prüfen? Wie stellt man Teams richtig zusammen? Die Antworten liefert Ihnen der Vergaberechtsspezialist, Rechtsanwalt Matthias Schneider.

Der Auftritt: Präsentation trainieren und verbessern

Am zweiten Tag wird gearbeitet. Konkret: Sie allein oder Ihr Projektteam trainieren Ihren Auftritt im Verhandlungsverfahren. Sie gehen „in die Bütt“. Ein Coach schult Sie vorher, wie Präsentationen aussehen müssen, um das Gremium zu überzeugen. Experten von der Auftraggeberseite geben Ihnen Feedback, was Sie an Ihrem Auftritt noch verbessern können und wie Sie sich bei Verhandlungen noch besser schlagen. Und dann üben Sie wieder, bis alles steht, bis das Auditorium begeistert ist.

Das i-Tüpfelchen: Für Auftraggeber richtig ausschreiben

Sie haben den Zuschlag erhalten – super. Aus dem „vergaberechtsrelevanten Bereich“ sind Sie damit aber noch lange nicht heraus. Spätestens, wenn es um die Umsetzung des Objekts geht, stehen Sie auf der Auftraggeber-Seite. Und der erwartet, dass Sie für ihn die Ausschreibungsunterlagen für Bauleistungen erstellen – rechtskonform wohlgemerkt. Auch dafür brauchen Sie fundiertes Fachwissen zum neuen Vergaberecht. Das wird Ihnen und Ihrem Team in den zwei Lehrgangstagen mitgeliefert.

Das Lehrgangsprogramm

Wer öffentliche Aufträge gewinnen und wirtschaftlich abwickeln will, muss zwei Voraussetzungen erfüllen: Er muss das Vergaberecht verstehen und beherrschen. Und er muss sich und sein Büro überzeugender präsentieren als die Wettbewerber. Beide Kompetenzen vermittelt Ihnen dieser Lehrgang.

Donnerstag 3.3.2016,
9:00 bis 12:00 Uhr

Vergaberecht 2016 – die wesentlichen Neuerungen im Überblick

- Schwellenwerte ab 1.1.2016
- Verbindliche Einführung der elektronischen Vergabe: Worauf müssen Sie sich einstellen?
- Die einheitliche Europäische Eigenerklärung
- Die neuen – kürzeren – Fristen
- Gleichrangigkeit von offenem und nichtoffenem Verfahren: tatsächlich?
- Die neue Innovationspartnerschaft

Vergabe von Bauleistungen ab 2016

- Was ist bei der Vorbereitung und Durchführung der Vergabe von Planern geschuldet?
- Die Änderungen im Bauvergaberecht, die für Sie in den Lph 6 und 7 wichtig sind

12:00 Uhr bis 13:00 Uhr Mittagspause

13:00 bis 17:00 Uhr

Die Beauftragung von freiberuflichen Leistungen im neuen Vergaberecht 2016

- Die VOF hat ausgedient. Das tritt an ihre Stelle
- Planungsaufträge unterhalb und oberhalb der Schwellenwerte: Das ändert sich
- Warum Schwellenwerte anders berechnet werden und was das für Ihre Bewerbung bedeutet
- Die neuen Grundsätze zu Wirtschaftlichkeit und Verhältnismäßigkeit
- Was bedeutet Eignungsleihe?

So gelingt Ihre Bewerbung in der Praxis

- Kleine und mittlere Büros und Existenzgründer: So wahren Sie Auftragschancen
- Strategie: Bewerber, Bewerbergemeinschaft, Generalplaner – so stellen Sie sich optimal auf!
- Einreichung und Formalien: Haben alte Bewerbungsmappen ausgedient?
- Die zehn größten Fehler bei einer Bewerbung, die es zu vermeiden gilt

Freitag 4.3.2016
9:00 bis 10:30 Uhr

Mit dem Auftraggeber verhandeln: aber richtig!

- Das Wesen(tliche) eines Verhandlungsverfahrens: Abstufung der Verhandlungen, Pflicht zur Verhandlung mit allen Bietern?
- Wie Sie sich in Verhandlungen richtig positionieren und den Auftraggeber überzeugen
- Besprechung und Erarbeitung eines Muster-Verfahrens anhand konkreter Beispiele

10:45 bis 12:00 Uhr

Verhandlungsmethoden und -strategien: „Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck“

- So setzen Sie das Gelernte in Präsentationen und Verhandlungsgesprächen erfolgreich um.
- Kurze Einführung in die Prinzipien der Kommunikation
- Verhandlungsmethoden und -strategien: Die wesentlichen Axiome der Kommunikation

12:00 Uhr bis 13:00 Uhr Mittagspause

13:00 bis 17:00 Uhr

Bewerbungs- und Verhandlungstraining

- Sie lernen das Prinzip der „Kommunikation auf Augenhöhe“ kennen und üben es ein
- Sie trainieren konkrete Verhandlungsstrategien und -techniken
- Sie erfahren, wie Sie auf andere „überzeugend“ wirken und üben dies ein

Sie werden in konkrete Beispielfälle eingebunden, nehmen die Perspektive des Auftraggebers, des Bewerbers oder eine beobachtende Perspektive ein, üben und beurteilen die Auftragsverhandlung unter Anleitung und Moderation.

Tipp: Bringen Sie Ihre alte Bewerbungsunterlagen mit! Sie erfahren im Lehrgang, wie Sie diese an das neue Vergaberecht und Ihre neuen Verhandlungstechniken anpassen.

Erfolgreich bewerben im Vergaberecht 2016

3.-4.3.2016, Schriesheim, Hotel Kaiser

Anmeldung Fax 0211 616812-77 oder Internet seminare.iww.de

Name, Vorname des 1. Teilnehmers

Name, Vorname des 2. Teilnehmers

Rechnungsadresse

Architektur-/Ingenieurbüro

Straße

PLZ, Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Termin 3.-4.3.2016

Zeiten Beginn 9:00 Uhr,
Ende ca. 17:00 Uhr

Ort Hotel Kaiser, Talstr. 44,
69198 Schriesheim,
www.kaiser-schriesheim.de

Teilnahmegebühr 1.600 € zzgl. USt.

Rabatt Wenn Sie gleichzeitig zwei oder
mehr Buchungen vornehmen,
erhalten Sie ab der zweiten Buchung
10 % Rabatt.

Teilnehmer Höchstzahl 15

Fachliche Leitung und Coaching
Matthias Schneider (Vergaberecht)
Peter Ullmann (Präsentation)

Leistungsumfang Zwei Tage Seminar
und Workshops mit Referenten und Coach;
Präsentation, Feedback mit Empfeh-
lungen; Seminarunterlagen, Teilnahme-
zertifikat, Tagungsverpflegung.

Übernachtungen und Anfahrten
werden selbst organisiert und sind nicht
im Leistungsumfang enthalten.

Buchungs-Nr. 982



Haben Sie Fragen?

Anja Ott, Veranstaltungs-
organisation

Kontakt 0211 616812-12,
ott@iww.de

Datensicherheit Wir speichern Ihre
Daten zur Abwicklung Ihrer Bestel-
lung und zur Information über weitere
Angebote oder Seminare des IWW
Instituts. Wünschen Sie keine Produkt-
informationen des IWW Instituts,
teilen Sie uns dies bitte kurz mit.
*Eine Weitergabe Ihrer Daten zu Werbe-
zwecken an Dritte ist ausgeschlossen!*

Unsere **Allgemeinen Geschäfts-
bedingungen** finden Sie im Internet
unter www.seminare.iww.de/agb.
Sollte Ihnen der Zugriff über das
Internet nicht möglich sein, können
Sie unsere AGB jederzeit – auch
telefonisch unter 0211 616812-12 – bei
uns anfordern.

Veranstalter

IWW Institut für Wissen in
der Wirtschaft GmbH
Münsterstraße 248
40470 Düsseldorf
Telefon 0211 616812-12
seminare.iww.de

in Kooperation mit

Rechtsanwalt Matthias Schneider,
[ams] rechtsanwälte,
Institutweg 10, 69198 Schriesheim,
www.vergaberecht.expert