

## IWW-Lehrgang VgV-Training

24.-25.02.2021 in Würzburg

LEHRGANG

# VgV

Foto: Stefan Flach

Know-how und Best Practice für den  
Alltag + Neu: Arbeitsproben üben!

### So sind Sie für die Auftragsbeschaffung gut gerüstet

Beim IWW-Lehrgang lernen Sie in nur zwei Tagen, wie Sie Ihre Erfolgchancen bei VgV-Verfahren spürbar steigern.

- Sie erarbeiten eine Strategie, wie Sie den Bewerbungsprozess in Ihrem Büro effizient gestalten und Mitarbeiter kompetent und authentisch in Bewerbungen integrieren.
- Sie erfahren, was gute Präsentationen ausmacht, und setzen das Gelernte in Ihren Bewerbungsunterlagen um.
- Sie trainieren Ihren Auftritt und erhalten Experten-Feedback – inklusive Videoaufzeichnung.
- Sie üben, wie Sie als Team in Arbeitsproben überzeugen.
- Sie profitieren von einem erfahrenen Coach, der aus vielen VgV- und VOF-Verfahren als Sieger hervorgegangen ist.

**Termin** 24.-25.02.2021

Beginn 09:00 Uhr, Ende ca. 17:00 Uhr

**Ort** Vogel Convention Center,  
Max-Planck-Str 7, 97082 Würzburg

**Teilnahmegebühr** 1.670,00 € zzgl. USt.

**Teilnehmerkreis**

Führungskräfte und  
verantwortliche Mitarbeiter  
in Architektur-  
und Ingenieurbüros

**1,1** Durchschnittsbewertung  
2020

# IWW-Lehrgang VgV-Training

LEHRGANG

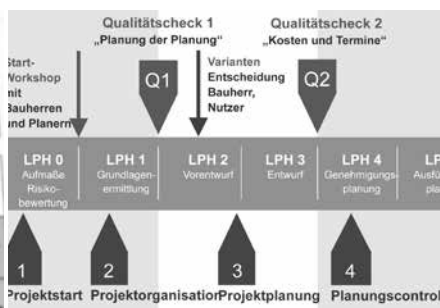
## Aufträge in VgV und UVgO erfolgreich akquirieren

**Bewerbungsverfahren über und unter dem Schwellenwert sind Realität – durch strategische Vorbereitung können Sie Ihre eigenen Chancen signifikant erhöhen.**

Hinter jeder Ausschreibung stehen Planungsaufträge. Wie schwierig die Zulassungsbedingungen und wie aufwändig das tägliche Doing auch erscheinen mögen, es lohnt sich, an den Verfahren teilzunehmen. Nicht einfach mal so, sondern mit Budget und Manpower strategisch geplant und analysiert. Wichtig: Sie müssen dranbleiben und wissen, wie Auslobungsgremien so „ticken“. Das Know-how dazu erhalten Sie auf diesem Intensiv-Lehrgang.

## Die Lehrgangsinhalte und -ziele im Überblick

Termin / Bewertung	Ablauf (Stunde)	Wer hat den Auftrag bekommen	Zusage	Ordner	Angebotsabgabe	Präsentation	Projektbeginn
16.01.2017							Werte Zusage Geldes Kluge Büro Dienst Klein Dienst Klein Dienst Klein Dienst
28.01.2017	21.02.2017 kein Logistik						gemeins. Berlin Team Vertrieb Schwabe gemeins. TGA Team
31.01.2017	28.02.2017						Carole Kluge



### Verfahren planen

*Die systematische Planung und Analyse mit allen Beteiligten ist die Basis für den Erfolg.*

### Mit den eigenen Qualitäten punkten

*Ein elementarer Erfolgsfaktor im Verhandlungsverfahren: büro-eigene Prozesse und Strukturen professionell darstellen und ansprechend vermitteln*

### Wirksamkeit optimieren

*Am Ende entscheidet der fachlich und menschlich überzeugende Auftritt Ihres ganzen Teams. Den trainieren Sie intensiv.*

## Schritt für Schritt die eigene Strategie entwickeln

Am ersten Tag lernen Sie, wie Sie die Teilnahme an Verfahren passgenau und langfristig planen. Sie lernen Bausteine kennen, die sich bewährt haben, konkret: Bei welchen Verfahren lohnt sich „meine“ Bewerbung? Welche Herausforderung bedeutet die e-Vergabe? Warum lohnt es sich, Mitarbeiter und Teams auf VgV- und UVgO-Bewerbungen zu spezialisieren und zu schulen? Wo kann ich Standards nutzen, wo muss ich individuelle Anforderungen bedienen und wie und wann kann ich dem Auslober besonderen Mehrwert bieten?

## Projekte, Menschen, Prozesse – der Dreiklang des Erfolgs

Planer zeigen gerne ihre gelungenen Projekte. In Bewerbungsverfahren reicht das nicht. Genauso wichtig sind die Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter und die Qualität Ihres Prozessmanagements. An erfolgreichen Beispielen lernen Sie, gerade Ihre Projektleiter ins rechte Licht zu rücken und Ihre Managementkompetenzen in Wort und Bild als Wettbewerbsvorteile zu vermitteln. Das gilt auch und gerade für die Themen „Qualität“, „Termine“ und „Kosten“.

## Gute Kommunikation will immer wieder geübt sein

Tag zwei steht im Zeichen der Vermittlung fachlicher und persönlicher Kompetenzen. In Rollenspielen mit Video-Feedback trainieren Sie die Eigen- und Fremdwahrnehmung, den wirkungsvollen Einsatz von Stimme und Körpersprache sowie die Gesprächsführung. Immer öfter werden Arbeitsproben verlangt. Wir bereiten Sie darauf vor. Am Ende ist Ihr Auftritt souverän und stimmig. So gerüstet meistern Sie auch schwierige Situationen in Präsentationen.

# Das Lehrgangsprogramm

Zwei Tage Theorie und Praxis, die Sie fit für den Bewerbungsmarkt machen!

Mittwoch, 24.02.2021

Modul 01: 09:00–10:00 Uhr

## **Einführung ins VgV-Training – Theorie und Praxis**

- Ziele – Inhalte – Erwartungen
- Besprechung des Fragebogens  
„SWOT-Analyse VgV-Strategie“

### **e-Vergabe üben**

Modul 02: 10:00–11:15 Uhr

## **Die elektronische Vergabestruktur – Anwendung trainieren**

- Elektronische Bausteine kennen und beherrschen
- Vergabe-Plattformen für sich qualifizieren
- Präqualifizierung in der Praxis: Was steckt hinter der EEE (Einheitliche Europäische Eigenerklärung) und lohnt sich das Ausfüllen?
- UVgO – was schon da ist und was wann noch kommt

Modul 03: 11:30–12:45 Uhr

## **Bürostrategie VgV – zehn Punkte zum Erfolg**

- Standardisierung und Einzelbearbeitung
- Routinen im Alltag
- Bewerbungsteam schulen
- Rückstände aufholen – was noch drin ist
- Dranbleiben – Feedbackschleifen intern und extern

Modul 04: 13:30–18:00 Uhr

## **Fokus Präsentation (Parameter für den Aufbau einer Präsentation)**

- Das beste Team aufstellen – Kompetenzen und Köpfe
- Kosten, Termine, Organisation – Managementqualitäten überzeugend vermitteln
- Das beste Angebot- die HOAI 2021 optimal für sich nutzen
- Best Practice – von anderen lernen
- Präsentationen der Teilnehmer analysieren und die eigene Präsentation verbessern
- Vorbereitung zum Training an Tag zwei
- Plenum und Gruppenarbeit

Donnerstag, 25.02.2021

Modul 05: 09:00–17:00 Uhr

## **Gut ankommen – Präsentation trainieren**

- Grundlagen Kommunikation und Präsentationstechniken.
- „Eisberge“ knacken“ – Fakten liefern und Motive erreichen
- Üben, üben, üben – Rollenspiele mit den Präsentationen vom Vortrag + Arbeitsproben
- Jeder ist einmal Vortragender oder Jurymitglied
- Selbstreflexion anhand des Feedbacks aus dem Auditorium und der Videoanalyse
- Dokumentation und Verbesserungsvorschläge
- Erstellung des persönlichen Handlungsplans VgV/UVgO
- Den Videomitschnitt des eigenen Auftritts mit nach Hause nehmen und dort weiter an sich arbeiten

**Eigene Präsentationen mitbringen und bearbeiten**

### **Ihre Referenten**



**Edgar Haupt**, aufBau Marketing und Coaching, Dipl.-Ing., zertifizierter Coach, Lehrbeauftragter, [www.aufbau.biz](http://www.aufbau.biz), Köln



**Lucian Muchowski**, BMP Baumanagement, Dipl.-Ing., Projektmanager, [www.bmp-baumanagement.de](http://www.bmp-baumanagement.de), Köln

### **Das sagen die Teilnehmer**

*„Know-how auf Augenhöhe von einem Referenten, der auch an Verfahren teilnimmt, tiefe Einblicke und intensiver Austausch mit Kollegen aus unterschiedlichen Disziplinen, Bestätigung und Lernen an Beispielen. Diese Mischung war für mich ein Erfolg. Sehr wichtig die Erkenntnis, dass das Verfahren in der 2. Runde eine ‚Verkaufs‘-Verhandlung ist, wir also entsprechend auftreten müssen.“* Diethelm Marche, STB Sabotke, Timm & Partner, Potsdam

*„Schon im Workshop habe ich meine Präsentation komplett auf den Kopf gestellt und viel einfacher gemacht. Der Videomitschnitt hat mir eindrücklich gezeigt, wie ich noch sonst Unbemerktes ändern und meine Körpersprache optimieren kann. Nicht zuletzt habe ich Kontakte zu potenziellen Partnern in anderen Regionen bekommen.“* Sebastian Pollach, [pollach.architekten](http://pollach.architekten), Schweinfurt

## IWW-Lehrgang VgV-Training

24. - 25.02.2021, Vogel Convention Center, Würzburg

**Anmeldung** Fax 0211 616812-77 oder Internet  
lehrgang.iww.de



Haben Sie Fragen?

Anja Ott, Veranstaltungsorganisation

**Kontakt** 0211 616812-12,  
ott@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 24. - 25.02.2021

Beginn 09:00 Uhr, Ende ca. 17:00 Uhr

**Ort** Vogel Convention Center,  
Max-Planck-Str 7, 97082 Würzburg

**Teilnahmegebühr** 1.670,00 € zzgl. USt.

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

#### Teilnehmerkreis

Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter in Architektur- und Ingenieurbüros

**Teilnehmer** 14

#### Fachliche Leitung und Coaching

Edgar Haupt und Lucian Muchowski

**Leistungsumfang** Fragebogen vorab zur „SWOT-Analyse VgV-Strategie“, zwei Tage Workshop mit zwei Referenten, e-Vergabe live üben, Analyse eigener Präsentationsunterlagen, Präsentationstraining mit Videoanalyse, Aufzeichnung des eigenen Auftritts als Basis für anschließende Selbsttrainings im Büro, Lehrgangunterlagen, Tagesverpflegung. Übernachtungen und Anfahrten werden selbst organisiert und sind nicht im Leistungsumfang enthalten.

**Buchungs-Nr.** 1077

Unsere **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** finden Sie im Internet unter [www.seminare.iww.de/agb](http://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.

**Datenschutzinformation** Wir sind daran interessiert, Sie als Kunden zu gewinnen, die Kundenbeziehung mit Ihnen zu pflegen und Ihnen Informationen und Angebote zukommen zu lassen. Deshalb verarbeiten wir auf Grundlage von Artikel 6 (1) (f) der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (auch mit Hilfe von Dienstleistern) Ihre Adressdaten und Kriterien zur interessengerechten Werbeselektion, um Ihnen solche Informationen und Angebote von uns zuzusenden. Wenn Sie dies nicht wünschen, können Sie bei uns jederzeit der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter <http://www.iww.de/datenschutz>. Unseren Datenschutzbeauftragten erreichen Sie unter unserer nachfolgend genannten Anschrift.

#### Veranstalter

IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft GmbH  
Münsterstraße 248  
40470 Düsseldorf  
Telefon 0211 616812-12  
[seminare.iww.de](http://seminare.iww.de)

in Kooperation mit

aufBau Marketing und Coaching,  
Edgar Haupt, Mauritiussteinweg 32,  
50676 Köln, Telefon 0221 6060593  
und BMP Baumanagement,  
Lucian Muchowski, Hohenstaufen-  
ring 57, 50674 Köln, [www.bmp.de](http://www.bmp.de)

**aufBau**  **BMP**  
Marketing  
und Coaching