

IWW-Lehrgang VgV-Training

06. – 07.11.2019 in Würzburg

LEHRGANG

VgV/VUVgO

Foto: Stefan Flach

Know-how und Best Practice
für den Alltag – so viel Theorie wie nötig,
so viel Anwendung wie möglich!

So sind Sie für die Auftragsbeschaffung gut gerüstet

Beim IWW-Lehrgang lernen Sie in nur zwei Tagen, wie Sie die neue e-Vergabe in allen Schritten sicher anwenden – von der elektronischen Signatur über die EEE bis zur Abgabe eines Musterangebots.

- 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 profitieren von einem erfahrenen Coach, der aus vielen VgV- und VOF-Verfahren als Sieger hervorgegangen ist.

Termin 06. – 07.11.2019

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

IWW-Lehrgang VgV-Training

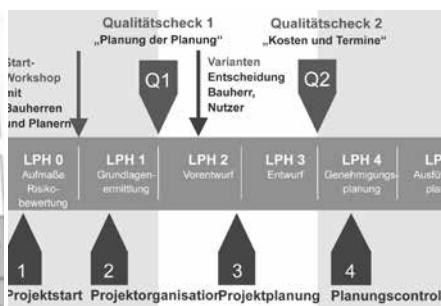
Aufträge in VgV und UVgO erfolgreich akquirieren

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

| VgV Kalender - 2017 | | | | | | |
|---------------------|-----------------------------|------------------------------|--------|--------|----------------|---|
| Termin / Bewertung | Ablauf (Stunde) | Wer hat den Auftrag bekommen | Zusage | Ordner | Angebotsabgabe | Präsentation |
| 16.01.2017 | | | | | | Werte Zusage Geldes Kluge Büro Dienst Klein Dienst Klein Dienst |
| 26.01.2017 | 21.02.2017 kein Logistik | | | | | gemeins. Berlin Team Vereins Schenkung 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 (oft unbewusster) Körpersprache und die Gesprächsführung. Es heißt üben, üben, üben. Am Ende ist Ihr Auftritt vor dem Auslober-Gremium 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 06.11.2019

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: 10:30–11:15 Uhr

Die elektronische Vergabestruktur – Anwendung trainieren

- Elektronische Bausteine kennen und beherrschen
- Vergabe-Plattformen für sich qualifizieren
- Präqualifizierung in der Praxis – die EEE (Einheitliche Europäische Eigenerklärung) ausfüllen
- Ein Probe-Angebot für ein aktuelles Verfahren online abgeben (ist rücknehmbar)
- UVgO – was schon da ist und was wann noch kommt

Modul 03: 11:30–13:00 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: 14:00–18:00 Uhr

Fokus Präsentation (Parameter für den Aufbau einer Präsentation)

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

Donnerstag 07.11.2019

Modul 05: 09:00–17:00 Uhr

Gut ankommen –

Präsentation trainieren

- Grundlagen Kommunikation und Präsentationstechniken: Darauf kommt es an.
- „Eisberge“ knacken“ – Fakten liefern und Motive erreichen
- Üben, üben, üben – Rollenspiele mit den Präsentationen der Teilnehmer vom Vortag
- 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, Köln



Lucian Muchowski, BMP Baumanagement, Dipl.-Ing., Projektmanager, www.bmp-baumanagement.de, Köln

Fortbildungspunkte sind
möglich – Edgar Haupt
informiert Sie gerne!
Tel. 0221 6060593

IWW-Lehrgang VgV-Training

06. – 07.11.2019, Vogel Convention Center, Max-Planck-Str. 7/9, 97082 Würzburg

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



Haben Sie Fragen?

Anja Ott, Veranstaltungs-
organisation

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 06. – 07.11.2019

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 12

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, Präsentations-
training mit Videoanalyse, Aufzeichnung
des eigenen Auftritts als Basis für an-
schließende Selbsttrainings im Büro,
Lehrgangunterlagen, Tagesverpflegung.
Übernachtungen und Anfahrten werden
selbst organisiert und sind nicht im Lei-
stungsumfang enthalten.

Buchungs-Nr. 1077

Unsere **Allgemeinen Geschäftsbedingungen**
finden Sie im Internet unter www.seminare.iww.de/agb. Sollte Ihnen der Zugriff über das
Internet nicht möglich sein, können Sie un-
sere 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 zukom-
men zu lassen. Deshalb verarbeiten wir auf
Grundlage von Artikel 6 (1) (f) der Europäi-
schen Datenschutz-Grundverordnung (auch
mit Hilfe von Dienstleistern) Ihre Adress-
daten und Kriterien zur interessengerechten
Werbeselektion, um Ihnen solche Informa-
tionen und Angebote von uns zuzusenden.
Wenn Sie dies nicht wünschen, können Sie bei
uns jederzeit der Verwendung Ihrer Daten für
Werbezwecke widersprechen. Weitere In-
formationen zum Datenschutz erhalten Sie
unter <http://www.iww.de/datenschutz>. Unse-
ren Datenschutzbeauftragten erreichen Sie
unter unserer nachfolgend genannten An-
schrift.

Veranstalter

IWW Institut für Wissen in

der Wirtschaft GmbH

Münsterstraße 248

40470 Düsseldorf

Telefon 0211 616812-12

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