

IWW-Lehrgang VgV-Training

05. – 06.11.2020 in Würzburg

LEHRGANG

VgV

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

Termin 05. – 06.11.2020

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

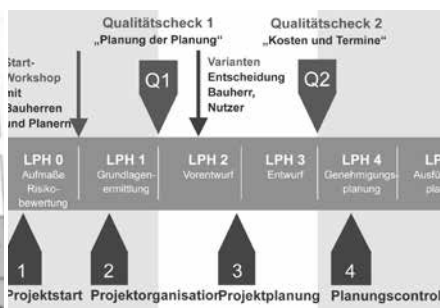
Aufträge in VgV und UVgO erfolgreich akquirieren

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

| VgV Kalender - 2017 | | | | | | |
|---------------------|-----------------------------|------------------------------|--------|--------|----------------|---|
| Termin / Bewertung | Ablauf (Stunde) | Wer hat den Auftrag bekommen | Zusage | Ordner | Angebotsabgabe | Präsentation |
| 16.01.2017 | | | | | | Werte Zusage Geldes Klage Bilan Ökost Kern Dienst Kaufvertrag |
| 28.01.2017 | 21.02.2017 kein Logistik | | | | | gemeins. Beric Team Vertrieb Schwaibe gemeins. TGA Team |
| 31.01.2017 | 28.02.2017 | | | | | Carole Klage |



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: büroeigene 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!

Donnerstag 05.11.2020

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
- Best Practice – von anderen lernen
- Präsentationen der Teilnehmer analysieren und die eigene Präsentation verbessern
- Vorbereitung zum Training an Tag zwei
- Plenum und Gruppenarbeit

Freitag 06.11.2020

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

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, Schweinfurt

IWW-Lehrgang VgV-Training

05. – 06.11.2020, 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 05. – 06.11.2020

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, 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. 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

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

aufBau  **BMP**
Marketing
und Coaching