

**Einkauf**

T 401	Einkäufertraining für Einkäufer – Der Weg zum Profi
T 402	Einkäufertraining für Bauleiter – Der Weg zum Profi
T 403	Einkaufsverhandlungen professionell und erfolgreich führen
T 404	Verhandeln mit Monopolisten
T 405	Blick hinter die Kulissen (wie werden Verkäufer trainiert – lernen von Top-Verkäufern)
W 406	Optimierung des Einkaufs
S 410	Strategischer Einkauf von Material und Nachunternehmerleistungen

**Betriebswirtschaft**

W 501	<u>Neu:</u> Jahresplanung mit Jahrescontollingsystem zur Planungssynchronisierung – der Kompass Ihres Unternehmens –
W 502	Alle Kosteneinsparpotenziale bei den indirekten Kosten genutzt?
W 503	<u>Neu:</u> Aufbau eines effizienten und effektiven Risikomanagemnts
S 505	Kosten- und Leistungsrechnung für Bauleiter – Baustellenabrechnung richtig lesen
S 506	Kaufmännisches Wissen für Techniker
S 507	Technisches Wissen für Kaufleute

**Lehrgänge**

L 1001	Vom Facharbeiter zur Baustellenführungskraft
L 1002	Ausbildung zum Projektkaufmann
L 1003	Der Bauleiter Kompaktlehrgang
L 1004	Vom Jungbauleiter zum Baustellenmanager

- S = Seminar – praxisnahe Wissensvermittlung
- T = Training – Erlernen von persönlichen Verhaltensweisen
- W = Workshop – gemeinsame Bearbeitung von Fragestellungen – auch nach Ihrer Wahl!
- L = Lehrgänge – weiterführende Qualifikation mit Zertifikat

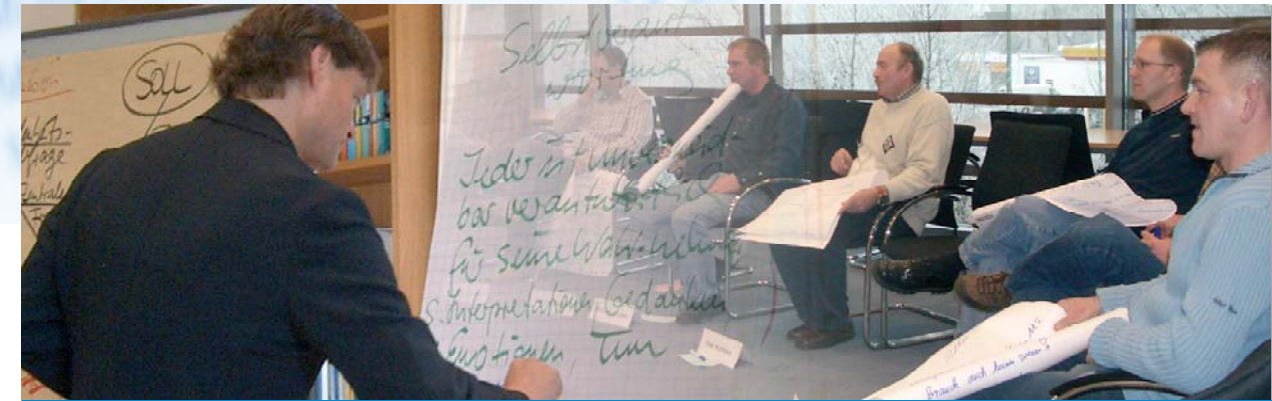
**Für wen wir arbeiten**

Mit unserem Leistungsangebot wenden wir uns bevorzugt an mittelständische Unternehmen aus allen Bereichen der Baubranche. Hier ein Auszug unserer Kundenliste



▶ Sie sind an weiteren Themen interessiert oder möchten mehr zu Veranstaltungen / Referenzkunden erfahren?

Bei Fragen und Anregungen steht Ihnen Herr Klaus-Michael Dressel, 0711/220458-0 zur Verfügung. Oder Sie nutzen das beigefügte Rückfax, um ganz unverbindlich weitere Informationen zu erhalten.



▶ Ziele gemeinsam erreichen

**Firmeninterne ifA-Seminare und -Workshops**

**Ihr Vorsprung durch ifA-Weiterbildungsmaßnahmen für Ihr Unternehmen**

▶ **Individuell:** Ihr Wunschthema direkt vor Ort. Mit dem Vorteil, dass wir die Inhalte auf Ihre betriebspezifischen Abläufe und Verantwortlichkeiten maßschneidern.

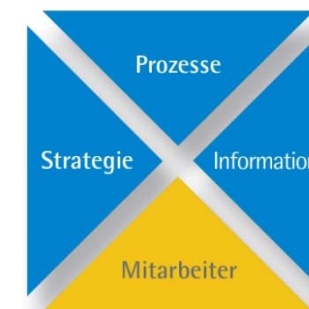
▶ **Kontinuierlich:** Wir begleiten Sie bei der Umsetzung neuer Erkenntnisse und Verfahrensweisen.

▶ **Lernendes Unternehmen:** Gemeinsames Wissen für alle Mitarbeiter, die am Seminar teilnehmen – Vorsprung für alle.

▶ **Praktisch:** Auffinden von Verbesserungspotenzialen in zielorientierter Diskussion und Erarbeitung gemeinsam getragener Maßnahmenpläne.

▶ **Zeitsparend:** Wir kommen zu Ihnen – Ihre Reisezeiten zur Weiterbildung entfallen.

▶ **Wirtschaftlich:** Schon ab fünf Teilnehmern rechnet sich eine firmeninterne ifA-Weiterbildungsmaßnahme.



**Ihre Vorteile sind:**

- ▶ qualifizierte und motivierte Mitarbeiter
- ▶ zufriedenerer Kunden und gesteigerter Erfolg
- ▶ erhöhte Effektivität und Effizienz

**ifA-Weiterbildung ist:**

- ▶ aktuell
- ▶ praxisbezogen
- ▶ umsetzungsorientiert

**ifA-Trainer sind:**

- ▶ branchenerfahren
- ▶ kompetent
- ▶ flexibel

**Inhalt**

- ▶ Unternehmen
- ▶ Führung
- ▶ Auftragsbeschaffung
- ▶ Planen und Steuern
- ▶ Projektmanagement
- ▶ Nachtragsmanagement
- ▶ Einkauf
- ▶ Betriebswirtschaft
- ▶ Lehrgänge

## Weiterbildung mit System

Nutzen Sie Ihre Chance, um noch erfolgreicher zu werden.

Als Branchenspezialist für firmeninterne Weiterbildung unterstützen wir Sie in folgenden Bereichen:

- ▶ Ermitteln von firmen- und/oder personenspezifischen Weiterbildungsbedarfen / Jahresplanung
- ▶ Zusammenstellen spezieller Weiterbildungsreihen für Kaufleute, Bauleiter und Poliere mit Zertifikat
- ▶ Abstimmen der Inhalte auf Ihre betriebsspezifischen Projekte, Abläufe und Verantwortlichkeiten
- ▶ Fachliche Auswahl der Trainer für die entsprechenden Themen

### Netzwerkseminare

Sie haben für ein firmeninternes Seminar zu wenig Mitarbeiter? Kein Problem! Wir organisieren gemeinsame Weiterbildungsveranstaltungen mit fremden und befreundeten Unternehmen.

## Unternehmen

W 101	<b>Strategieentwicklung:</b> Welche Strategie und welche Erfolgsfaktoren braucht mein Unternehmen?
W 102	<b>Unternehmensentwicklung:</b> Welche Veränderungsprozesse sind in meinem Unternehmen notwendig, um den Erfolg zu sichern?
W 103	<b>Geschäftsfeldentwicklung:</b> Neue Geschäftsfelder und zukünftige Märkte – aktive Ausrichtung des Unternehmens für kommende Marktentwicklungen
W 104	<b>Netzwerkentwicklung:</b> Welche Partnerschaften und Kooperationen können mein Unternehmen stärken und was muss ich tun, um diese aufzubauen und zu erhalten?
W 105	<b>Unternehmenscontrolling:</b> Welche Instrumente benötige ich, um mein Unternehmen ergebnisorientiert steuern zu können?

## Führung

T 106	Neu: Dynamisches Selbstmanagement für Bauleute. Wie kann ich mein Stressverhalten positiv verändern?
S 701	Mitarbeiterführung: Führen und Motivieren auf der Baustelle (Poliere)
S 703	Führen mit sozialer Kompetenz: Leistungssteigerung durch situationsgerechtes Führungsverhalten
T 704	Souveränität im Umgang mit Kunden
W 705	Lean-Construction Einführung und Überblick – Verschwendungen vermeiden und Kundennutzen maximieren
W 706	Das Bauteam, Teamtraining – Optimierung der Abteilungs- und Projektorganisation
T 707	Kommunikationstraining für Bauleiter und Poliere
T 708	Konflikte erfolgreich verhandeln
T 709	Verhandeln nach Drehbuch
T 710	Moderations- und Präsentationstraining
T 713	Persönliche Effizienz und Qualität mit Selbstmanagement

S = Seminar – praxisnahe Wissensvermittlung      W = Workshop – gemeinsame Bearbeitung von Fragestellungen  
T = Training – Erlernen von persönlichen Verhaltensweisen      L = Lehrgänge – weiterführende Qualifikation mit Zertifikat

## Auftragsbeschaffung

W 201	Auftragsbeschaffung: Nutzung aller Potenziale zur Beschaffung guter Aufträge
W 211	Verkaufssysteme: Das eigene Leistungsangebot besser verkaufen – Prozessoptimierung im Verkauf
T 212	Verkaufstraining: Professionalisierung Ihrer Immobilien-Verkaufsgespräche
W 208	Aktive Marktbearbeitung im Schlüsselfertigbau
W 209	<u>Neu:</u> Vertragsgestaltung

## Planen und Steuern

S 314	<u>Neu:</u> Baubegleitende Planung und Planungssynchronisation
S 310	Arbeitsvorbereitung: Grundstein legen für den Projekterfolg
S 311	Wochenplanung: Gewerbliche Stunden im Griff – organisatorisches und wirtschaftliches Steuerungsinstrument für die Baustelle
S 312	Projektcontrolling: Bauprojekte erfolgreich planen und steuern
S 315	<u>Neu:</u> Mängelmanagement – Mängel frühzeitig erkennen, Ursachen aufspüren, künftig vermeiden

## Projektmanagement

S 301	Projektmanagement: Erfolgsfaktoren und Meilensteine in der Baustellenabwicklung – Der Bauleiter als Unternehmer seiner Baustelle
S 302	Denken in Kosten und Leistungen für Bauleiter und Poliere
S 303	Denken in Kosten und Leistungen für Poliere und Vorarbeiter
S 304	Aufmaß und Bauabrechnung (Hochbau/Tiefbau): Dem Geld darf man nicht nachlaufen, man muss ihm entgegengehen
S 305	Der Bauleiter und sein Schriftverkehr: Wer schreibt der bleibt, wer telefoniert verliert
W 307	<u>Neu:</u> Produktivitätssteigerung im Bauablauf
S 308	SF-Projekte: Erfolgreiche Abwicklung komplexer Bauvorhaben
W 309	Erfolgreiche Projekte im Industriebau – Projektorganisation von der Akquisition bis zur Fertigstellung

## Nachtragsmanagement

S 324	Behinderungen und Unterbrechungen im Bauablauf: Aufgaben im Vorfeld, Behinderungstatbestände und Berechnungsmethoden
S 325	Nachträge „Besondere Leistungen VOB/C“
S 326	Nachtragsmanagement: Nachtragspotenziale theoretisch wissen, projektspezifisch erkennen, juristisch begründen und erschöpfend kalkulieren
T 328	Erfolgreiches Durchsetzen und geschicktes Verhandeln von Nachträgen
S 329	Randstunden: Außervertragliche Kosten im Bauablauf frühzeitig erkennen und dokumentieren (Poliere)