Veranstaltungsnummer: VA25-00210

# Der Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen und -partnern im Bauwesen

Alltagstaugliche Lösungsmethoden erlernen: Kommunikation - Wahrnehmung - Verhandlungsgrundsätze

## Termin

**Do. 13.11.2025,** 09:00 Uhr —
**Do. 13.11.2025,** 16:00 Uhr

## Veranstaltungsort

Haus der Technik e.V.
Hollestr. 1
45127 Essen

## Teilnahmegebühren

**Präsenz-Teilnahme** 880,00 €*
Für HDT-Mitglieder 800,00 €*

**Online-Teilnahme** 880,00 €*
Für HDT-Mitglieder 800,00 €*

Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Online-Buchung **Ihrer Teilnahme finden Sie auf** der Veranstaltungs-Webseite.

Stand: 27.08.2025, 09:57 Uhr

# Der Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen und -partnern im Bauwesen

Konfliktanalyse
Erkennen eines Konfliktes und des eigenen Konfliktverhaltens (Das Innere Team)
Eskalationsstufen des Konfliktes am Bau (Glasl)
Kommunikationstechniken (zum Beispiel vier Seiten einer Nachricht, Schulz von Thun)
Erkennen und Abwehr von Manipulationstechniken
Verbale Angriffe, Gesprächseskalationen, emotionale Verhaltensweisen
Übung von angemessenen Verhaltensweisen anhand schwieriger Konfliktsituationen

**Zum Thema**
In Ihrer täglichen Praxis sind Sie schon oft auf Gesprächssituationen getroffen, in denen sich nichts mehr bewegte oder Sie das Gefühl hatten nicht der Situation gewachsen zu sein.
Sie fragen sich, warum Sie manche Situationen (zum Beispiel Vertragsverhandlungen oder Projektbesprechungen) erfolgreich meistern konnten und in anderen Fällen bei vergleichbarer Ausgangssituation weniger gute Ergebnisse erzielt haben.

**Zielsetzung**
Kennen Sie das auch? Planer oder Handwerker stellen zahlreiche Nachträge, die verhandelt werden sollen. Bauherrn wollen Mängellisten erörtern. Sie erwarten eine unangenehme und aufgeladene Gesprächsatmosphäre, zumal die Sach- und Rechtslage sehr zweifelhaft ist.
Dieses Seminar bietet Ihnen Unterstützung bei der Bearbeitung und Reflexion von täglichen Baukonflikten. Den Teilnehmendem wird vermittelt, dass letztlich nicht das Problem, sondern der Umgang mit dem Konflikt entscheidend ist. Dabei lernen Sie im Sinne des Harvard-Konzeptes die Trennung von Problem und Mensch, das Erkennen und die Abwehr von Manipulationsversuchen sowie die Vermeidung von Konflikteskalation.
Das Seminar ist als Workshop gedacht, sodass mit den Teilnehmenden in Übungen schwierige Konfliktsituationen am Bau erörtert und gemeistert werden können.

**USP**
Harvard-Konzept anwenden
Abwehr von Manipulationsversuchen
Vermeidung von Konflikteskalationen

## Programm

### 13.11.2025

09:00–16:00 Konfliktanalyse, -verhalten und -situationen

**RA Christoph Bubert**
Köln-Bonner Institut für Konfliktlösungen

KonfliktanalyseErkennen eines Konfliktes und des eigenen Konfliktverhaltens (Das Innere Team)Eskalationsstufen des Konfliktes am Bau (Glasl)Kommunikationstechniken...

## Referenten

RB

### RA Christoph Bubert

Köln-Bonner Institut für Konfliktlösungen

international zertifizierter Mediator, Mediationstrainer und Mediationssupervisor (DACH), zertifizierter Mediator (DGM, MKBauImm, ZMediatAusbV) und nach den MQ®-Standards, ehem. Mitglied im Ausschuß Mediation und Schlichtung beim KAV, Sprecher Fachgruppe Mediation und Bauprojekte im DACH, Schiedsrichter und Schlichter, 25-jährige Tätigkeit im Privaten Bau- und Architektenrecht und Vergaberecht, Organisator der Internationalen Bau-Mediationstage in Essen 2014 und 2016, Beirat der Forschungsstelle für Wirtschaftsmediation und Verhandlung der Technischen Hochschule Köln, Leitung Köln-Bonner Institut für Konfliktlösungen MEDIATION BUBERT