

Projektleiter SHK

Die Ausbildung von Meistern, Technikern und Ingenieuren der Sanitär-/Heizungs-/ und Klimabranche ist überwiegend technisch geprägt.

Um Baustellenprojekte jedoch effizient und erfolgreich abschließen zu können, fehlt es den Projektleitern oftmals an Qualifikationen in den Bereichen **Organisation und Baustellenmanagement, Führung und Kommunikation, Bau- und Vertragsrecht, Kalkulation und Baustellencontrolling und Verkaufen**.

Diese Schlüsselqualifikationen bezeichnen Chefs von shk-aktiv² Arbeitskreisen als entscheidend für die erfolgreiche Führung von Projekten!

Ziel des Lehrgangs: Ergänzung und Erweiterung des Ausbildungswissens durch die Vermittlung von Fach- und Methodenkompetenzen in den folgenden Bereichen. Die einzelnen Bereiche werden in mehreren Seminarbausteinen vermittelt:

- **Organisation und Baustellenmanagement (Bausteine 1 und 2)**
- **Führung und Kommunikation (Baustein 3)**
- **Bau- und Vertragsrecht (Baustein 4)**
- **Verkaufen (Baustein 5).**

Die einzelnen Bausteine sind in sich abgeschlossen und können unabhängig voneinander gebucht werden.

Unser nachfolgendes Trainingskonzept beschreibt die Inhalte und Methoden **für optimalen Praxisbezug**.

Die Trainingseinheit eines jeden Bausteins ist in vier Phasen gegliedert:

Wissensvermittlung – Vermittlung der theoretischen Grundlagen und Hintergründe.

Fallbeispiele – Übertragung der Inhalte in die Aufgabenstellung der betrieblichen Praxis.

Erfahrungsaustausch – Austausch von Erfahrungen der Teilnehmer, Klärung von Fragen und Vertiefung der Inhalte.

Praxistransfer – Maßnahmenplanung für die jeweilige betriebliche Praxis der Teilnehmer mit Unterstützung durch Arbeitsmittel, wie Checklisten oder Excel Arbeitsblätter.

Nachfolgend die Beschreibung der einzelnen Module (Bausteine) und deren Inhalte:

Modul 1:

Organisation und Baustellenmanagement, Leistungsphasen 1 bis 5: Projektentwicklung

Kurzbeschreibung

Im Modul 1 werden die entscheidenden Kenntnisse und Fähigkeiten der Leistungsphasen 1-5 vermittelt, damit Projektleiter ihre Projekte effektiv planen und vorbereiten können. Anhand der Leistungsphasen nach HOAI (Grundlagenermittlung, Vorplanung, Entwurfsplanung und Genehmigungsplanung) werden die erforderlichen Arbeitsschritte bei der Projektentwicklung beschrieben. Mit dieser Methode werden Planer und Bauleiter von ausführenden Firmen gleichermaßen erreicht und ihnen die für Ihre Aufgabenstellung entscheidenden Inhalte vermittelt.

Dabei werden praxisbewährte Methoden und EDV Tools vorgestellt und deren Einsatz erläutert. Ziel: Praxistransfer – Die Teilnehmer sollen sofort nach der Veranstaltung dieses Wissen in ihre Projektleitertätigkeit integrieren und dadurch effektiver arbeiten können.

Inhalte

Aufgaben, Rechte und Pflichten des Projektleiters

- Leistungen nach HOAI2013 §55
- Vollmachten nach BGB § 164-181;
- LBO-Regelungen, Beispiel RLP, Unternehmensbauleiter, Bauüberwachender Bauleiter
- Zusammenwirken: Planer und Handwerksunternehmen
- Planungsfreigaben durch den Bauherrn

Projektziele definieren und einhalten:

- ordnungsgemäße und
- termingerechte Ausführung
- überwachen
- Berücksichtigung öffentlich-rechtlicher Vorschriften
- a.a.R.d.T.

5 Phasen Strategie in der Projektabwicklung

- 1 – Vorbereitung
- 2 – Organisation
- 3 – Kontrolle
- 4 – Koordination
- 5 – Abnahme/Abrechnung

Persönliche Arbeitstechniken

- Zeitmanagement
- Zielführendes Arbeiten mit Checklisten
- Gestalten von Prozessketten
- Kommunikation in Projektteams, Besprechungen und Meetings

Aufgaben und Vorgehensweisen im Rahmen Leistungsphasen 1-5

- Prüfung der Grundlagen
- Analysen von Leistungsbeschreibungen und Plänen
- Mögliche Fehler oder Mängel in Ausschreibungen erkennen
- Kalkulation Zeit, Material, Fremdleistung
- Funktionalausschreibungen, Technische Klärung
- Ausführungsplanung
- Verhalten in Vergabegesprächen: von der Preis- zur Nutzendiskussion

Im Zeitraum zwischen den Bausteinen eins und zwei sollte der Projektleiter ein Musterprojekt vorbereiten und organisieren. Die Teilnehmer stellen ihre Ergebnisse im Baustein zwei vor. So wird der Transfer in die Berufspraxis des Teilnehmers sichergestellt.

Referent:

Andreas Scheibe, Firma Continu-Ing GmbH, Wittlich

Termin:

21.06.2018, 18.00 Uhr – 23.06. 2018, 14.00 Uhr

Ort:

Raum Stuttgart

Investition:

890.- € (790.- € für shk-aktiv² Arbeitskreismitglieder), zzgl. Tagungspauschale, Übernachtung u. MwSt.

Modul 2:**Organisation und Baustellenmanagement, Leistungsphasen 6 bis 9:
Projektrealisierung****Kurzbeschreibung**

Im Modul 2 werden Kenntnisse und Fähigkeiten der Leistungsphasen 6-9 vermittelt. Dadurch gelingt es dem Projektleiter, seine Projekte effektiver zu planen und zu führen. Anhand der Leistungsphasen nach HOAI (Vorbereitung, Mitwirkung bei der Vergabe, Objektüberwachung und Objektbetreuung) werden die erforderlichen Arbeitsschritte beschrieben. Auch in diesem Modul werden die unterschiedlichen Interessenslagen von Planern und Handwerksunternehmen aufgezeigt. Schlüsselfaktoren eines optimalen Baustellenmanagements im Zusammenwirken zwischen Planern und Handwerkern werden dabei beschrieben und in der Tiefe erläutert.

Inhalte

Zeitplanung

- Kritischer Pfad
- Teilplanung einzelner Auftragsabschnitte
- Soll-/Ist-Vergleich

Digitaler Bauprozess

- Digitale Baumappte
- Abbildung der Projektabläufe im Branchenprogramm
- Digitales Aufmaß
- Baudoc (digitales Baumanagement)
- Schnittstellen Gaeb <=> Branchenprogramm
- Liefervertrag: Ansprüche und Pflichten im Innenverhältnis zum Lieferanten

Qualitätssicherung

- Prüfung und Beurteilung der Teilleistungen
 - Maßnahmen bei Abweichungen
-

- Prüfungen und Protokolle
- Einweisung der Mitarbeiter
- Unfallverhütung

Controlling

- Baukosten, Baustellenmonitoring, Abschlagszahlungen, Schlussrechnungen
- Leistungsänderungen
- Zusatzaufträge generieren
- Regieleistungen sicher abrechnen
- Geld verdienen mit bauseitigen Bauablaufstörungen

Aufgaben und Vorgehensweisen im Rahmen Leistungsphasen 6-9

- Erstellung und Prüfung von Leistungsverzeichnissen
- Abstimmung der Leistungen zwischen den Gewerken
- Einholung und Prüfung von Angeboten
- Bauzeitenplan erstellen/prüfen
- Überwachung und Koordination des Baufortschritts
- Korrekturen und Mängelbearbeitung
- Abnahmen und Übergaben
- Rechnungen stellen und prüfen
- Inbetriebnahmemanagement nach VDI 6039
- Abnahme und Übergabe der Leistungen
- Dokumentation/Revisionszeichnungen und Wartungspläne
- Zusammenwirken von Planer und Handwerksunternehmen

Referent:

Andreas Scheibe, Firma Continu-Ing GmbH, Wittlich

Termin:

13.09.2018, 18.00 Uhr – 15.09.2018, 14.00 Uhr

Ort:

Raum Stuttgart

Investition:

890.- € (790.- € für shk-aktiv² Arbeitskreismitglieder), zzgl. Tagungspauschale, Übernachtung u. MwSt.

Modul 3: Führung und Kommunikation

Kurzbeschreibung

Projektleiter und Chefs von SHK-Unternehmen leiten Mitarbeiter an, erteilen ihnen Arbeitsanweisungen und kontrollieren die Arbeitsergebnisse. Wenn es erforderlich ist, üben sie Kritik und manchmal werden die Mitarbeiter auch gelobt.

Wirkungsvolle Führung will mehr:

Sie will Ziele erreichen – statt nur Projekte zu managen. Sie will Mitarbeiter motivieren, sich eigenständig im Sinne des Unternehmens und der Aufgabe zu engagieren, statt nur Aufträge abzuarbeiten und alles andere nach „oben“ zu delegieren. Sie will Projektleiter und Obermonteure auf den Baustellen zu Führungsteams entwickeln, die Aufträge erfolgreich bearbeiten.

Inhalte

Rollenverständnis als Führungskraft

- Rollenklarheit für Mitarbeiter und Führung
- Werte in der Führung: Klarheit, Fairness, Vertrauen
- Führen und Macht
- Persönliche Führungstendenzen
- Führungsstile situativ einsetzen
- Vorbildfunktion

Kommunikationstraining

- Aktiv Zuhören – Feedback Kultur – Klare Ansage
- Überzeugungskraft verbal - nonverbal
- Konfliktmanagement - Gewinnen statt watschen
- Menschen und Sache trennen

Persönliche Arbeitsmethoden

- Prioritäten setzen
- Zeitplanung
- Entscheiden und kommunizieren
- Umgang mit Stress und Druck
- Eigenmotivation

Führung von Arbeitsgruppen

- Führung und Motivation
- Ziele vereinbaren, Ziele setzen - Mitarbeiter individuell führen
- Organisation von Besprechungen
- Arbeitsanweisungen und Regeln
- Kritik und Anerkennung

Referent:

Peter Leuschner, shk-aktiv²

Termin:

22.11.2018, 18.00 Uhr – 24.11.2018, 14.00 Uhr

Ort:

Raum Stuttgart

Investition:

890.- € (790.- € für shk-aktiv² Arbeitskreismitglieder), zzgl. Tagungspauschale, Übernachtung u. MwSt.

Modul 4: Bau- und Vertragsrecht

Kurzbeschreibung

Das Bauvertragsrecht wird bei der Abwicklung von Bauverträgen immer wichtiger. In diesem Modul soll der zukünftige Projektleiter die wichtigsten rechtlichen Grundlagen des Bauvertragsrechts nach BGB und VOB vermittelt bekommen und anhand von Praxisbeispielen auf eine rechtlich einwandfreie Abwicklung des Auftrags vorbereitet werden.

Inhalte:

Bauvertragsrecht

- Vertragskenntnisse und Zuständigkeit
 - Wie lese ich einen Vertrag durch?
 - Durcharbeiten eine Mustervertrags mit ► Vertragsprüfungscheckliste
- Vertragsarten und Rechtsfolgen, unwirksame Bauvertragsklauseln
- Unterschied VOB – BGB – Vertrag
- VOB/C: Hauptleistung, besondere Leistung, Nebenleistung
- Bedenken, Behinderung
- Nachträge, Zusatzaufträge
- Architektenvollmacht
- Abnahme, Teilabnahme
- Gewährleistung, Garantie
- Aufmaßregeln
- Dokumentationspflichten, Prüfprotokolle
- Versicherung, Schadensmeldung, Dokumentation
- Vertragskontrolle (Bauzeiten, Durchführung)

Arbeitsrecht

- Weisungsbefugnisse (Alkohol, Drogen, Handy, Arbeitszeit), Vertretungsrecht
- Persönliche Haftung
- Leiharbeitsverträge

Arbeitsschutz

- Verantwortung
- Gefährdungsbeurteilung
- Überwachung

Referent:

Manfred Klöpfer, Fachverband SHK Bayern

Termin:

Januar 2019, gleiche Zeitplanung wie die vorherigen Bausteine

Ort:

Raum Stuttgart

Investition:

890.- € (790.- € für shk-aktiv² Arbeitskreismitglieder); zzgl. Tagungspauschale; Übernachtung u. MwSt.

Modul 5: Verkaufen – Mehr Abschlüsse, bessere Preise

Kurzbeschreibung

Die Sanitär- und Heizungstechnik unterliegt einer rasanten Entwicklung. Neue Komponenten, neue Systeme. Anspruchsvolle Kunden. Online Angebotsplattformen und elektronische Verkaufshilfen. Die Komplexität nimmt zu. Da braucht es jemanden, der die Übersicht behält, dem Kunden Entscheidungssicherheit gibt, und ihn führt.

In diesem Praxisworkshop lernen Sie wirkungsvolle Strategien, wie Sie **Ihre** Kunden finden und für sich und Ihre Leistungen gewinnen. Sie erfahren, wie Sie durch gute Bedarfsermittlung und Nutzenargumentation Ihre Abschlussquoten verbessern und höhere Preise am Markt durchsetzen. Viele Profitipps geben Ihnen Sicherheit, um bei Abschlussverhandlungen die Rabattfalle zu umgehen. Heben Sie sich aus der grauen Masse der Wettbewerber ab und trimmen Sie damit Ihren Bad- und Heizungsverkauf auf Erfolgskurs.

Inhalte

Die Richtigen herausfinden

- Unterscheidung von Interessenten und Kundengruppen.
- Zielgruppenfilter
- Systematische Kundenbearbeitung

Verkaufswerkzeuge

- Überzeugende Leistungspräsentation
- Checklisten zur Erfassung der Kundenwünsche im Bad- und Heizungsverkauf
- Drehbuch Verkauf: Vom ersten Kundenkontakt zum sicheren Abschluss
- Leistung schlägt Produkt. Mehrwertargumentation pro Handwerk

Emotionales Verkaufen

- Der Mensch zählt: Lust und Leidenschaft im Verkauf
- Auftreten und führen
- Träume und Bedarf: Genau wissen, was der Kunde will und was er nicht will
- Unterschiedliche Kundentypen erfordern individuelle Aufmerksamkeit
- Der Weg zur Meisterschaft im Verkauf: Das eigene Verkäuferlogbuch

Referent:

Peter Leuschner, shk-aktiv²

Termin:

März 2019, gleiche Zeitplanung wie die vorherigen Bausteine

Ort:

Raum Stuttgart

Investition:

890.-€ (790.-€ für shk-aktiv² Arbeitskreismitglieder), zzgl. Tagungspauschale, Übernachtung u. MwSt.