

Seminar Nr. 05-20

## Honorare selbstsicher und erfolgreich verhandeln

### Sonstige Themen

- Inhalte:** Durch den Wegfall der bisher verbindlichen Mindest- und Höchstsätze der HOAI durch das EuGH Urteil vom 4. Juli 2019 müssen sich Architekten und Ingenieure auf einen härteren Wettbewerb bei Planungsleistungen einstellen. In der Zukunft wird viel stärker über den Preis verhandelt werden müssen als über Qualität. Hier gilt es sich gegen Preis- und Honorardumping zu schützen und auf die aufkommenden Preisgespräche gut vorbereitet zu sein. Mit Selbstsicherheit, rhetorischer und psychologisch kluger Argumentation gilt es dem Auftraggeber sein Honorar überzeugend darzustellen. Denn Qualität hat ihren Preis und nach wie vor gilt „Wer billig plant, baut teuer!“ Das folgende Seminar bietet rhetorische Tipps und verhandlungspsychologische Hinweise für eine sichere, ergebnisorientierte Verhandlungsführung.
- Termine:** 12.02.2020, 09:00 - 16:30 Uhr, Wiesbaden
- Ort:** Seminarraum Süd  
Ingenieurkammer Hessen  
Abraham-Lincoln-Straße 44  
65189 Wiesbaden
- Referenten:** Holger Sucker
- Fortbildung:** 8 UE à 45 Minuten für Bauvorlageberechtigte / Nachweisberechtigte nach NBVO
- Kosten:** Mitglieder: 226,10 € (190,00 € + MwSt.)  
Nichtmitglieder: 285,60 € (240,00 € + MwSt.)
- Anmeldeschluss:** 02.02.2020

Seminar Nr. 05-20

## Honorare selbstsicher und erfolgreich verhandeln

### Sonstige Themen

## Tagesprogramm am 12.02.2020

- Tagungsort: Seminarraum Süd, Ingenieurkammer Hessen, Abraham-Lincoln-Straße 44,  
65189 Wiesbaden
- 08:45 - 09:00 **Anmeldung, Begrüßung und Organisatorisches**
- 09:00 - 10:30 **Strategien effektiver Verhandlungsführung**
- Aufbau eines Honorargesprächs**
- 10:30 - 10:45 **Kaffeepause**
- 10:45 - 12:15 **Machtspiele auf Auftraggeberseite erkennen und sinnvoll entgegenwirken**
- Typische Einwände und Honorardiskussionen**
- "Jetzt müssen Sie aber noch deutlich was an Ihrem Honorar machen?"
  - "Andere Büros sind aber wesentlich günstiger."
  - "Sie sind mit Abstand der Teuerste."
  - "Wieso soll ich für die gleiche Leistung jetzt mehr bezahlen."
- 12:15 - 13:15 **Mittagspause**
- 13:15 - 14:45 **Höhere Honorare überzeugend darlegen und durchsetzen**
- Diskussionen nach Rechnungsstellung vorab entgegenwirken**
- 14:45 - 15:00 **Kaffeepause**
- 15:00 - 16:30 **7 Kardinalfehler in der Honorarverhandlung**
- Der Verhandlungsschluss und Ihre Nachbereitung**