



Der erfolgreiche Projektmanager – Steuerung und Umsetzung



- > Wie fange ich an? Der professionelle Projektstart
- > Selbstsicher und durchsetzungsstark im Meeting
- > Techniken für eine gelungene Besprechung
- > Projektergebnisse überzeugend präsentieren
- > Praxisnahe Übungen und Trainings mit anschließender Analyse

Zielgruppe:

- > Projektmitarbeiter und technische Mitarbeiter in Projekten
- > Fach- und Führungskräfte mit Projektverantwortung

Ihr Nutzen / Sie erhalten:

1. Tag: Projektmanagement - Instrumente & Tools

Projektmanagement – Worauf kommt es wirklich an?

+ S&P Tool „Professionelles Projektmanagement“

Prioritäten festlegen – Zeit beherrschen – Meilensteine erreichen

+ Fit für den Projektstart: Planung, Umsetzung, Controlling

2. Tag: Projektmeetings: effizient und erfolgreich moderieren

Meetings leiten: Bewährte Methoden in der Praxis

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Moderieren

Widerstände und Konflikte souverän und sicher meistern

+ S&P Check: Effektives Zeitmanagement

3. Tag Projekte überzeugend präsentieren

Überzeugend Präsentieren – Worauf kommt es an?

+ S&P Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

Praxistrainings: Die erfolgreichsten Präsentationstechniken und der schlagfertige Umgang mit Einwänden

+ Individueller Anwendungsplan für Ihren beruflichen Arbeitsalltag

Termine:

12.07.-14.07.2017

München & Stuttgart

27.09.-29.09.2017

Köln & Stuttgart

28.11.-30.11.2017

Frankfurt & München

Preis:

1.570,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr **Projektmanagement – Worauf kommt es an?**

6
**Erfolgsregeln für
die
Projektorganisation**

- > Zur einfachen Umsetzung: *Methoden und Instrumente* der Projektplanung
- > Projekte beherrschbar machen - Projekte systematisch in *Projektphasen* aufteilen
- > Wirksame Projektorganisation - *Risiken minimieren*, Maßnahmen absichern und Qualität gewährleisten
- > *Es geht nicht mehr weiter – was nun?* Projektkrisen erfolgreich überwinden
- > *Projektsteuerung und Projektcontrolling* in der Praxis
- > Der erfolgreiche Abschluss – Was ist zur *Projektabschluss* zu beachten?

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkte:

- + *S&P Tool: „Professionelles Projektmanagement“*
- + *S&P Leitfaden: Fit für den Projektstart: Planung, Umsetzung und Controlling*
- + *S&P Check: Die häufigsten Fehler im Projektmanagement*

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.00 Uhr **Kommunikation als Erfolgsfaktor im Projektmanagement**

**Kommunikations-
techniken
für den
Projekterfolg**

- > Gemeinsam erfolgreich – Kommunikationswege im Projekt- Team vereinfachen
- > Effektive Einbindung verschiedener Führungsebenen und Fachbereiche in die Projektarbeit
- > Leistungsmerkmale mit dem Kunden abstimmen und im Projekt- Team kommunizieren
- > Schnelle und gezielte Entscheidungsfindung im Projekt
- > Richtiger Umgang mit Widerständen und Leistungsproblemen
- > Effektive Stakeholder-Analyse – Verhandlungen gezielt führen

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkte:

- + *S&P Check: Projekt-Ziele SMART formulieren*
- + *S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen*

Programm

15.30 Uhr - 17.30 Uhr **Prioritäten festlegen – Zeit beherrschen – Meilensteine erreichen**

> Projektabläufe konsequent planen, gliedern und bewältigen

> On Time - on Target: Planung von Zeit, Kapazitäten, Ressourcen und Meilensteinen

> Unterscheiden können zwischen „Dringend“ und „Wichtig“

> Aufgaben und Zeitfenster im Team kommunizieren und delegieren

> Zeitdiebe erkennen und erfolgreich verhindern

> Praxis-Check: Instrumente zur optimalen Nutzung Ihres Zeitbudgets



Zeitmanagement
im Projekt

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkte:

+ **S&P Test:** Welcher Zeitmanagementtyp bin ich?

+ **S&P Checkliste:** Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser

+ **S&P Checkliste:** Die ABC-Analyse -- Prioritäten richtig setzen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 12.30 Uhr **Praxisorientierte Kommunikations – und Gesprächstechniken**

- > Selbstbewusstes Auftreten - Das A und O starker Kommunikation
- > Aktiv zuhören: Gespräche erfolgreich gestalten
- > Fragetechniken gezielt einsetzen und Entscheidungen herbeiführen
- > In entscheidenden Situationen das Ruder übernehmen - effektive Gesprächslenkung
- > Die 6 häufigsten Kommunikationshürden im Meeting überwinden

Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende *Fallstudien* trainiert:

Fallstudie 1: Die Kunst die richtigen Fragen zu stellen

Fallstudie 2: Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.00 Uhr **Meetings leiten: effizient und ergebnisorientiert**

- > Machen Sie das Ziel klar! Auftrag und Erwartungen zu Beginn festlegen
- > Gruppendynamische Prozesse souverän steuern und effektiv nutzen
- > Den „Roten Faden“ nicht verlieren - Der Prozessplan als Hilfsmittel
- > Visualisierungsmethoden: Ideen sammeln und strukturieren
- > Die Zeit im Blick – Techniken für effektives Zeitmanagement im Meeting
- > Informationsverlust vorbeugen: Ergebnisse protokollieren und Maßnahmenplan erstellen

Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende *Fallstudien* trainiert:

Fallstudie 3: Erfolge sichern, aus Fehlern lernen

Fallstudie 4: „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam

Fallstudie 5: Gekonnt visualisieren

Kommunikations-
sperren
überwinden

Bewährte
Werkzeuge für
Team-
Besprechungen

Programm

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Widerstände und Konflikte souverän meistern**

Ohne Techniken
zur Konfliktlösung
geht es nicht!

- > Der innere Konflikt: Doppelrolle als Moderator und Projektleiter
- > Besserwisser, Streitsüchtige und Schüchterne: Techniken zum Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- > Perspektivenwechsel - Verschiedene Sichtweisen berücksichtigen und Missverständnisse aus der Welt schaffen
- > Wenn die Gruppe nicht will: Festgefahrene Situationen auflösen
- > Entschärfen und Deeskalieren: 5 Strategien zur erfolgreichen Konfliktlösung

Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende *Fallstudien* trainiert:

Fallstudie 6: Doppelrolle als Moderator und Projektleiter

Fallstudie 7: Sie wissen nicht mehr weiter – Was nun?

Fallstudie 8: Konfliktlösung in Meetings

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 3. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 10.30 Uhr **Präsentationstechniken – So überzeugen Sie!**

Mit Struktur
und Konzept
punkten

- > Bewährte Präsentationstechniken um kompetent und selbstsicher zu referieren
- > 5 Regeln zur erfolgreichen Durchführung einer Präsentation
- > Dos & Don'ts – So gewinnen Sie die Zuhörer für sich!
- > Starke Argumentation bei berechtigten Einwänden und Fragen
- > Eleganter Umgang mit unsachlichen Einwänden und unprofessionellen Kommentaren
- > Komplette aus dem Konzept gebracht... Wie geht's jetzt weiter?
- > Ziel im Blick - Was tun wenn Diskussionen vom Thema abdriften
- > Starke Eindrücke hinterlassen – Die Präsentation gekonnt abschließen

10:30 Uhr – 11:00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

11:00 Uhr – 16.30 Uhr **Die erfolgreichsten Präsentationstechniken – Live Training**

Überzeugen
durch
Präsentationsstärke

- > Lampenfieber im Griff – Wege zur positiven Einstellung
- > Teilnehmerorientiert präsentieren: positive Beziehung zu den Zuhörern herstellen und erhalten
- > Optimieren Sie Ihren Auftritt durch Kommunikation, Kontakt und Wirkung
- > Eigene Stärken erkennen - Präsentationsverhalten nachhaltig verbessern
- > Darstellung des eigenen Projektes (Präsentationsübung der Teilnehmer)

Live-Training:

- Detaillierte Live-Auswertung und Feedback aller Teilnehmer*
- Die Teilnehmer erhalten*
S&P Leitfaden: Erfolgreich Moderieren in schwierigen Situationen
S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

Ab 16.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken. Zu seinen Schwerpunkten zählen Projekte für die Branchen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team Entwicklungsprozessen.

Herr Andreas Leitner ist bei der S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk. Er betreut Projekte zu Produkteinführungen, Vertriebssteigerung sowie Trainings für erfolgreiches Präsentieren.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau

Reiner Schon

Fachbereich Führung und Teamentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Projektteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Trainer verfügt er über eine branchen-übergreifende Expertise rund um das Projektmanagement.

Das S&P Team betreut aktuell folgende Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:

- > Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Projektmanager
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl für das Projektmanagement
- > Führungskräfte-Trainings für Projektleiter
- > Implementierung von Projektplanungs-Tools
- > Optimierungsprogramme zur Effizienzsteigerung bei Projekten
- > Rechtssichere Abwicklung von Projekten
- > Aufbau und Optimierung des laufenden Projektmanagements

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Zertifizierungslehrgang „Zertifizierter Projektleiter (S&P)**
Erfolgreich als Projektmanager – Teamführung und Moderation für Projektleiter
- > **Führung für Projektleiter**
Teamentwicklung – Konfliktmanagement - Zielerreichung
- > **Motivation & Führung**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Best-Leistungen durch optimales Zeitmanagement**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen.
- > **Richtig Führen ohne Vorgesetztenfunktion**
Durchsetzungstark agieren – Prioritäten setzen – Ziele erreichen – Widerstände auflösen

Der erfolgreiche Projektmanager – Steuerung und Umsetzung

Seminarpreis:

Für einen Seminartag 580 € zzgl. 19% MwSt. oder 1.570 € zzgl. 19 % MwSt. für alle drei Tage. - Produkt-Nr. K04
Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.




Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- | | | | |
|--|---------------------------------|---------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 12. - 14.07.2017 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> München | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 27. - 29.09.2017 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Köln | |
| <input type="checkbox"/> 28. - 30.11.2017 | <input type="radio"/> Frankfurt | <input type="radio"/> München | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 575,00 € zzgl. 19 % MwSt.
<i>(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).</i> |
| <input type="checkbox"/> Buchung 3-Tages-Seminar | | | |
| <input type="checkbox"/> Buchung Seminartag/e | | | |
| <input type="checkbox"/> 1. Tag | <input type="checkbox"/> 2. Tag | <input type="checkbox"/> 3. Tag | |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- | | | | |
|---|---|--|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Xing |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Zeitung | | |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  | Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass. | |

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100