



Zeitmanagement: Arbeitstechniken für Projektmanager



- > Zeitersparnis durch konsequentes Selbstmanagement
- > Zeitdiebe erkennen und Arbeitsabläufe beschleunigen
- > Wenn's wieder zu langsam geht: Durch Zielvereinbarungen im Team Zeit gewinnen
- > Schnell und konstruktiv Ergebnisse in Meetings erreichen
- > Konflikte und Missverständnisse – Unnötige Zeiträuber!

Zielgruppe:

- > Geschäftsführer, Inhaber, Vorstände, Unternehmer, Prokuristen und Bevollmächtigte.
- > Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter, Personalleiter sowie Vertriebsleiter, Projektleiter und Einkaufsleiter, Produktionsleiter und kaufmännische Leiter.

Ihr Nutzen:

Tag 1

So gewinnen Sie Zeit!

Effektives Zeitmanagement im Team

Tag 2

Meetings und Besprechungen
ergebnisorientiert führen

Widerstände und Konflikte
effizient meistern

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem
Seminar folgende S&P-Produkte:

+ S&P Checkliste: Wie organisiere ich
meinen Arbeitsplatz richtig?

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

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

+ S&P Führungstool: Erfolgreiche
Zielsetzungsprozesse

+ S&P Führungstool:
Zielvereinbarungsgespräche effektiv
führen

+ S&P Fallstudie: Diskussionen steuern
und Entscheidungen herbeiführen

+ S&P Fallstudie: „Spielregeln“
vereinbaren im Projektteam

Termine:

20.-21.07.2017

München

11.-12.10.2017

Stuttgart & Köln

21.-22.11.2017

**Berlin &
Frankfurt am Main**

13. -14.12.2017

Hamburg & Leipzig

Service



089/452 429 70-100

Preis:

980,-- €

zzgl. 19% MwSt.

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **So gewinnen Sie Zeit!**

- > Zeitersparnis durch Selbstorganisation: den eigenen Arbeitsplatz richtig managen und interne Prozesse beschleunigen
- > Prioritäten richtig setzen – Welche Aufgaben sind wirklich wichtig?
- > Selbstmanagement statt Zeitmanagement: Konsequenter Umgang mit neuen Aufgaben und Informationsflut
- > Zeitdiebe erkennen und erfolgreich verhindern
- > Arbeitsabläufe konsequent planen, gliedern und bewältigen
- > Erfolgreiches Netzwerken – Wie Ihnen Ihr Netzwerk helfen kann

Zeit sparen
im Arbeitsalltag

- + *S&P Checkliste: Wie organisiere ich meinen Arbeitsplatz richtig?*
- + *S&P Checkliste: Die ABC-Analyse – Prioritäten richtig setzen*
- + *S&P Test: Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser*

13.00 Uhr - 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 17.00 Uhr **Effektives Zeitmanagement im Team**

- > Aufgaben und Zeitfenster im Team kommunizieren
- > Mitarbeiter mit Zielen führen: Ziele SMART formulieren
- > Kommunikationstechniken im Zielvereinbarungsgespräch
- > Wie motiviere ich mein Team? Schnellere Abläufe durch höhere Motivation
- > Gezielt delegieren - Aufgaben an die richtigen Teammitglieder vergeben
- > Konstruktive Feedbackgespräche führen
- > Was tun wenn der Mitarbeiter die Meilensteine nicht erreicht?

Zeit gewinnen
durch
Zielvereinbarungen


- + *S&P Führungstool: Erfolgreiche Zielsetzungsprozesse*
- + *S&P Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen*

ab 17:30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 12.30 Uhr **Meetings und Besprechungen ergebnisorientiert führen**




Schnelle und gute Lösungen in Meetings

- > Selbstsicher auftreten als Moderator
- > Aktiv zuhören: Gespräche erfolgreich gestalten
- > In entscheidenden Situationen das Ruder übernehmen -
Techniken zur effektiven Gesprächslenkung
- > Die 6 häufigsten Kommunikationshürden im Meeting überwinden
- > Gruppendynamische Prozesse steuern und nutzen
- > Fragetechniken gezielt einsetzen und Entscheidungen herbeiführen
- > Informationsverlust vorbeugen: Ergebnisse protokollieren und
Maßnahmenplan erstellen
- + *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 – 16.30 Uhr **Widerstände und Konflikte effizient meistern**

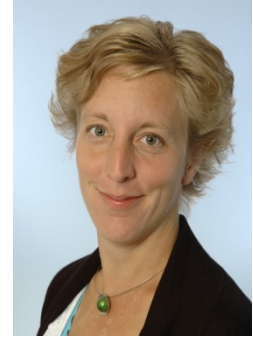


Bewährte Techniken der Konfliktlösung

- > Wenn die Gruppe nicht will: Widerstände gezielt auflösen
- > Besserwisser, Streitsüchtige und Schüchterne: Techniken zum Umgang mit
unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- > Perspektivenwechsel - Verschiedene Sichtweisen berücksichtigen und
Missverständnisse aus der Welt schaffen
- > Mit Killerphrasen und Regelverletzungen richtig umgehen
- > Entschärfen und Deeskalieren: 5 Strategien zur erfolgreichen
Konfliktlösung
- + *Fallstudie 3*: Erfolge sichern, aus Fehlern lernen
- + *Fallstudie 4*: „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam
- + *Fallstudie 5*: Gekonnt visualisieren

ab 16:30 Uhr **Zusammenfassung und offene Gesprächsrunde**

Referenten



Achim Schulz

Fachbereich Führung mit System

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei der Organisation und Neuausrichtung des Vertriebs sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Fachbereich 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 Mitarbeiterteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Coach und Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

Andreas Leitner

Fachbereich Vertrieb

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

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Projekte zur Vertriebssteigerung sowie Trainings für mehr Erfolg im Vertrieb umgesetzt.

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

Sandra Westphalen

Fachbereich Kommunikation & Vertrieb

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen, in den Bereichen Vertrieb und Telefonie.

Im Fokus der Trainings stehen erfolgreiche Kommunikation mit Kunden, Rhetorik, Moderation und überzeugende Präsentation.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen.

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Führungssysteme für mehr Unternehmenswachstum
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Rating- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Strategische Personalentwicklung mit dem 360° Feedback
- > Teamentwicklung und Führungskräfte trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl

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:

- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Geschäftsführung kompakt**
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten!
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Kompaktkurs Word, Excel & Co.**
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

Zeitmanagement: Arbeitstechniken für Projektmanager

Seminarpreis: 980,-- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E14

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):

20. - 21.07.2017 München

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

11. - 12.10.2017 Stuttgart Köln

21. - 22.11.2017 Berlin Frankfurt am Main

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 390,00 € zzgl. MwSt.

13. - 14.12.2017 Hamburg Leipzig

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

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

Empfehlung

Internet

Newsletter

Seminarportal

Telefon / Persönlicher Kontakt

Persönliches Anschreiben

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