

# ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT – AUFBAUKURS – SEMINAR

## METHODEN- UND FÜHRUNGSKOMPETENZ GEZIELT KOMBINIEREN

### **Unsere Erfahrung**

Wir stellen in den Projekten immer wieder fest, dass man in den Unternehmen ganz selbstverständlich von Projektarbeit spricht und diese auch will, aber die wirkliche Effektivität des Projektmanagements in vielen Firmen nicht erreicht wird. Häufig finden sich in den Projekten Mitarbeiter, denen selbst die Grundlagen der Zusammenarbeit im Projekt nicht vermittelt wurden.

Bei dem dann folgenden learning by doing kommt es zu viel Zeitverlust, gefolgt von Demotivation und eventuell auch noch Konflikten im Team. Nun ist der Projektleiter gefragt: er soll helfen, denn schließlich ist er der „Chef“. Viele Projektleiter sind spätestens jetzt massiv überfordert und reagieren falsch. Das Projekt gerät in die Krise und im Extremfall scheitert es.

### **Unser Fazit aus den Projekten**

Die fachlichen Fähigkeiten der Projektmitglieder stellen selten das Problem dar. Die Probleme sind Kommunikation im Projekt, Projekt-Marketing, Teambildung und Konfliktmanagement sowie die Führung im Projekt. Wir sehen daher eine dringende Notwendigkeit, gerade Projektleiter besser auf ihre Aufgaben vorzubereiten und im Bereich der sog. Soft Skills zu qualifizieren, damit sie ihre Schlüsselrolle effektiver wahrnehmen können.

### **Seminarziele**

Die Teilnehmer...

- prüfen Ihr Wissen zum Projektmanagement,
- erweitern Ihr Wissen hinsichtlich der sozialen Faktoren im Projekt,
- werden im Bereich der Soft Skills gestärkt, um den täglichen Herausforderungen besser begegnen zu können,
- werden für die Thematik und die Besonderheiten der Projektarbeit sensibilisiert,
- stärken ihre Persönlichkeit,
- erkennen ihre jeweiligen Stärken und Schwächen,
- diskutieren die jeweiligen Themen vor dem Hintergrund ihrer persönlichen Erfahrungen und an konkreten Beispielen aus ihrem Arbeitsalltag,
- schärfen ihr Bewusstsein, dass ausgeprägte Soft Skills im Fähigkeitenprofil eines Projektleiters unerlässlich sind,
- steigern ihre Kommunikationsfähigkeit,
- treten überzeugender auf,

- stellen ihre persönlichen Arbeitsweisen auf den Prüfstand,
- steigern ihr Selbstbewusstsein im Umgang mit anderen Personen (hier speziell: Projektmitarbeitern, Lenkungsausschuss, Auftraggeber, externen Beratern und Kollegen),
- erhalten Feedback zum Verhalten und ggf. Anregungen für Verhaltensänderungen,
- kennen Instrumente zur effektiven Kommunikation im Projekt,
- setzen Kommunikation bewusst und zielorientiert ein,
- erkennen die zwingende Notwendigkeit, die Kommunikation zu dem User/Betroffenen durch geeignete Maßnahmen des Projekt-Marketing aufzubauen,
- können ihre Fragen unmittelbar einbringen und klären,
- begreifen die eigene Arbeit als Teamarbeit und sich selbst als Teil eines Teams,
- haben ein klares Verständnis von ihrer Rolle.

## **Inhalte**

### **Update Projektmanagement**

- Projektplanung
- Projektsteuerung
- Ihre Erfahrungen im Projekt
- Chancen & Risiken im richtigen Mix

### **Das Projekt - ein soziales System**

#### **Zusammenarbeit im Projektumfeld**

- Auftraggeber
- Ziele der Projektabwicklung
- Betroffene Bereiche
  - Interessen & Pflichten
  - Stakeholder-Analyse
  - Zusammenarbeit mit dem Projekt
- Rolle und Aufgaben des Projektleiters
  - Was macht der Projektleiter?
  - Die wichtigsten Aufgaben
  - Anforderungen an den Projektleiter

- Rolle der Projektmitarbeiter
  - Kompetenzen einbringen
  - Interessen des Fachbereichs vertreten

## **Führung im Projekt**

- Die Rolle des Projektleiters
- Verantwortung übernehmen fürs Projekt
- Projektziele verfolgen und erreichen
- Mitarbeiter einbinden, zielgerichtet motivieren und steuern
- Den Menschen im Blick behalten
- Projektarbeit aktiv gestalten

## **Kommunikation im Projekt**

- Informieren - überzeugen - begeistern
- Konsequente und gute Kommunikation
- Wie funktioniert Kommunikation richtig?
- Besprechungen - ein Muss! Aber bitte gute.
- Dokumentation ist wichtig
- Information & Kommunikation ohne Reizüberflutung

## **Projektstruktur**

- Aufbauorganisatorische Aspekte
- Gremien
- Auftraggeber
- Projektteam & Teilprojekte
- Fachbeirat
- Lenkungsausschuss

## **Projekt-Marketing**

- Was ist Projekt-Marketing?
- Ziele des Projekt-Marketings
- Betroffene zu Beteiligten machen

- Instrumente des Projekt-Marketings
- Ansprechpartner und Multiplikatoren
- Beziehungs-Management
- Die spezielle Situation beim Kunden
- Vorteile, Nachteile, Risiken

## **Konfliktmanagement**

- Konflikte im Projektalltag
- Ursachen
  - Zwischenmenschliche Antipathien
  - Ängste
- Wirkungen
  - Negative und positive Folgen
  - Veränderung der Arbeitsleistung
- Wahrnehmung
  - Wer sind die Beteiligten
  - Beobachtungen und Gespräche
  - Problematisieren und konkretisieren der Konfliktsituation
- Konflikte steuern & lösen
  - Einzel- und Gruppengespräche
- Konflikte als Chance für eine konstruktive Zusammenarbeit



## TRAINER

### Heinz-Josef Botthof

Dipl.-Volkswirt, leitet den Bereich Management Training bei der Beratungsgruppe Plaut, der ältesten Unternehmensberatung in Deutschland. Als Diplom-Volkswirt u. Certified Business Process Professional (CBPP) beschäftigt er sich überwiegend mit den Menschen und deren zwischenmenschlichen Aufgaben in den unternehmerischen Strukturen. Personalentwicklung, Führung, Projektmanagement, Change-Management, Kommunikation in verschiedenen Facetten sind seine Kernthemen. Sein Ansatz ist bei den Führungskräften ein Bewusstsein zu schaffen, um mit geeigneten Verfahren Potenziale der Mitarbeiter optimal zu nutzen und deren Zufriedenheit zu erreichen.

## ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT - AUFBAUKURS

€ 990,00 - zzgl. MwSt.

€ 188,10 = MwSt.

**€ 1.178,10 - Gesamtbetrag**

### TERMINWAHL:

04.-05.11.2019, Mannheim ▼

### ANMELDER UND RECHNUNGSINFORMATION:

Anrede (Pflichtfeld):

Bitte wählen... ▼

Titel:

Vorname (Pflichtfeld):

Nachname (Pflichtfeld):

Email (Pflichtfeld):

Telefon (Pflichtfeld):

Firma:

Abteilung:

In welchem Format möchten Sie die Rechnung erhalten? (Pflichtfeld)

per Email ▼

Bitte geben Sie die Rechnungsadresse an:

Strasse/Nr. (Pflichtfeld):

Postleitzahl (Pflichtfeld):

Stadt (Pflichtfeld):

Anmeldebestätigung an (Pflichtfeld):

Anmelder ▼

## TEILNEHMERINFORMATIONEN:

Ich bin Teilnehmer.  Ich melde folgende Personen an.

### Teilnehmer 1:

Anrede (Pflichtfeld):

Vorname (Pflichtfeld):

Nachname (Pflichtfeld):

Email (Pflichtfeld):

### Teilnehmer 2:

Anrede:

Vorname:

Nachname:

Email:

Weitere Informationen oder Anmerkungen:

- Ich habe die [Allgemeinen Geschäftsbedingungen](#) gelesen und bestätige diese hiermit. (Pflichtfeld)
- Ich möchte zukünftig per E-Mail über Neuerungen, spezielle Angebote und Aktionen der ASB-Akademie GmbH informiert werden.
- Ich habe die Informationen zum [Datenschutz](#) gelesen und weiß, dass ich die Zustimmung zur Nutzung meiner Email-Adresse jederzeit widerrufen kann. Meine Einwilligung zur Nutzung meiner Daten für Werbezwecke kann ich jederzeit per E-Mail an [datenschutz@asb-akademie.de](mailto:datenschutz@asb-akademie.de) widerrufen.

Senden

## INHOUSE SEMINAR ANFRAGE

### Angaben zur Veranstaltung

Welches Seminar/Themengebiet möchten Sie Inhouse schulen?

Bemerkungen bzw allgemeine Informationen zur Ausführung:

(z.B. Veranstaltungsdauer, Teilnehmerzahl, Zielgruppe)

### Angaben zur Person und Firma

Anrede:

Herr ▼

Vorname:

Nachname:

Email:

Firma:

Position:

Strasse/Nummer:

Postleitzahl/Ort:

Telefon:

Ich möchte zukünftig per E-Mail über Neuerungen, spezielle Angebote und Aktionen der ASB-Akademie GmbH informiert werden.

Ich habe die Informationen zum [Datenschutz](#) gelesen und weiß, dass ich die Zustimmung zur Nutzung meiner Email-Adresse jederzeit widerrufen kann. Meine Einwilligung zur Nutzung meiner Daten für Werbezwecke kann ich jederzeit per E-Mail an [datenschutz@asb-akademie.de](mailto:datenschutz@asb-akademie.de) widerrufen.

Senden