

PowerTraining

Projekte erfolgreicher durchführen und managen

Kundenbindung durch gewinnbringendes Projektmanagement

Inhalte

Grundlagen und Bewusstsein

- Das Projekt als Schlüsselement für den Unternehmenserfolg
- Das Projekt im Erfolgsprozess
- Die Rolle des Projektes im Key-Account
- ganzheitliches Projektmanagement
- Kritische Erfolgsfaktoren und Soft-Facts
- Organisationselemente
- Personelle Strukturen in Projekten

Kommunikation und Soziale Kompetenz

- Konfliktmanagement
- Problemlösungs-Technik und –Stil
- Erfolgreiche Gesprächsführung
- Kommunikation und Motivation
- Verhandlungs-Technik und –Stil

Gruppendynamik und Prozesse

- Situationsbezogenes Führen und Handeln
- Gruppeninteraktion und Verhalten von Teammitgliedern
- Aufgaben des Teamleiters
- Teamcoaching
- Entscheidungsprozesse
- Feedback, Nutzen und Regeln

Transferworkshop

nach ca. 10-12 Wochen Praxiseinsatz:

- Analyse positiver und negativer Erfahrungen mit der Umsetzung
- Ableitung von Handlungsempfehlungen

Zielgruppe

Projektverantwortliche, Teamleiter sowie angehende Führungskräfte aus dem Bereich Delivery (= Leistungserbringende Bereiche)

Trainer

mit über 18 Jahren Erfahrung in komplexen Projekten, Strategischer Geschäftsentwicklung, Beratung, Training und Coaching. (Profil auf Anfrage)

Powertraining

Projekte erfolgreicher durchführen und managen



Nutzen des Trainings

Sie profitieren unmittelbar durch erfolgreiche Projekte. Sie binden Kunden, sorgen für Folgeprojekte, verbessern Ihre Reputation, erzielen gute Referenzen, erreichen ein nachhaltiges Wachstum und haben zufriedene Mitarbeiter, die erfolgsorientiert und unternehmerisch denken.

Hintergrund

Weit mehr als die Hälfte aller Kundenprojekte scheitern (Quelle u. a. Standisch Group)! D.h., sie sind „out of Time and Budget“, oder werden sogar ganz gestoppt. Unzufriedene Kunden sind die Folge. Kunden, die Sie nicht wieder beauftragen. Und das, nachdem Vertriebs- und Strategieprozesse, um genau diese Kunden zu gewinnen, langwierig und teuer waren! Die Ursache liegt überwiegend in den Soft-Skills, wie Kommunikation, Kooperation, Soziale Kompetenz und letztendlich auch einem Mangel an unternehmerischem Bewusstsein.

Vorgehensweise

Neben der Theorie, erleben sich die Teilnehmer in praxisbezogenen Projektbeispielen und projekttypischen Situationen. Das eigene Verhalten und die Soft-Skills werden immer wieder auf die Probe gestellt. Feedbacks sorgen für einen Abgleich zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung. Nach 10 bis 12 Wochen werden die Praxiserfahrungen der Teilnehmer in der Gruppe analysiert. Die Sensibilität für das eigene, erfolgsorientierte Handeln im Sinne des Unternehmenserfolges wird gesteigert.

Angebot

Dauer: 4 Tage á 8 Stunden
Gruppengröße: 2 bis 8 Teilnehmer

Gesamtpreis Gruppe: € 4.990,--
zzgl. MwSt und Spesen (Reise, Übernachtung und Verpflegung)

Der Teilnehmer lernt:

- ein Bewusstsein für die Bedeutung seiner Schlüsselrolle aufzubauen
- Konflikte und Probleme zu erkennen und konstruktiv zu lösen
- auf veränderte Projektsituationen richtig zu reagieren
- Techniken zur Förderung produktiver Kommunikation anzuwenden
- das Team zu coachen
- Motivationsdefizite bei sich und den Gruppemitgliedern zu beheben
- erfolgreich Projekte zu managen
- den Kunden nachhaltig zu binden
- unternehmerisch zu denken



Kontakt und weitere Informationen

plicatec GmbH
César López
Jechtinger Strasse 13
D-79111 Freiburg

Telefon: +49 (0)761 21684-18
E-Mail: cesar.lopez@plicatec.com

www.plicatec.com