



SEMINAR, ZWEI TAGE

Professionelle Gesprächsführung

Erfolgreiche Projektarbeit ist ohne Kommunikation nicht denkbar. Tagtäglich ist es unerlässlich, Gespräche zu führen — mit Kollegen, Vorgesetzten, Kunden oder Dienstleistern. Aber erreichen Sie in diesen Gesprächen immer, was Sie wollen? Sind Sie in der Lage, sich in den entscheidenden Momenten mit Ihrer Meinung durchzusetzen? Mit einer überzeugenden Kommunikation, guten Argumenten und einer souveränen Gesprächsführung kommen Projektleiter schneller an ihr Ziel — und genau daran möchte ich mit Ihnen arbeiten.

Menschliche Kommunikation verstehen

Wie oft erleben wir es, dass ein ursprünglich sachlicher Dialog plötzlich eskaliert. Dann fragen sich alle irritiert, wie das passieren konnte. Mario Neumann gibt Projektleitern hierauf eine Antwort. Mit der Transaktionsanalyse präsentiert er eine effektive Methode, mit der das menschliche Verhalten leicht und verständlich erklärt wird. Mit ihr werden Konflikte erfolgreicher gelöst - und das eigene Verhalten verbessert sich Schritt-für-Schritt.

Gewinnende Konfliktlösungen

Konflikte sind normal in Projekten und liegen oft schon in der Natur der Sache: Mitarbeiter kennen sich erst seit kurzer Zeit. Die Beteiligten verfolgen unterschiedliche Ziele. Der Auftraggeber hat „politische“ Absichten mit dem Projekt. Über kurz oder lang lähmen Konflikte die Projektarbeit. Konflikte sind ein Teil der Projektarbeit. Wir können sie jedoch als Chance nutzen, uns mit eben diesen unterschiedlichen Interessen, Meinungen und Vorstellungen auseinanderzusetzen und dabei kreative Lösungen entwickeln.

Erfolgreiche Verhandlungsführung

Nur wenige Projektleiter erzielen in ihren Verhandlungen immer das erwünschte Ergebnis. Für Projektleiter ist Verhandlungskompetenz deshalb eine essentielle Fähigkeit, um mit Auftraggebern, Lieferanten, Kunden oder anderen Beteiligten am Projekt zu guten Vereinbarungen zu kommen. Viele auch sehr erfahrene Projektleiter könnten deutlich mehr erreichen, wenn sie in Verhandlungen bewusster agieren würden.

Erfolg ist - wenn erfolgt, was ich will

Gute Ideen oder umfassendes Wissen alleine reichen oft nicht aus, um den Gesprächspartner zu überzeugen oder gar zu begeistern. Wer im Projekt seine Interessen vertreten will, der muss gut argumentieren können. In dieser Situation braucht man ein vernünftiges Konzept, eine bestechende Argumentation und eine lückenlose Vorbereitung- Doch Achtung: Argumentieren lernen ist kein Spaziergang! Es erfordert – wie das Erlernen einer fremden Sprache – ausreichend Wissen und vor allem viel Übung.

Nach diesem Workshop wissen die Teilnehmer:

- Mit welchen Techniken und Strategien sie künftig in Projektgespräche gehen.
- Wie sie im Umgang mit Kollegen und Kunden noch überzeugender kommunizieren.
- Wie sie ihre Ideen vor Entscheidungsträgern souverän und gewinnend vortragen.
- Wie sie besondere Gesprächssituationen souverän meistern.

Microsoft

»Die Seminarreihe war die erfolgreichste PE-Maßnahme in den letzten Jahren. Ich halte sehr viel vom Konzept des Trainers Mario Neumann. Er trennt das Lernen konsequent von der Arbeit und lässt es auf einer ganz anderen Ebene stattfinden. Für das persönliche Weiterkommen der Teilnehmer war dies absolut förderlich!«

Katrin Neuendorf, Personalleiterin, Microsoft Deutschland GmbH



Hewlett Packard Enterprise

»Ziel der Seminarreihe war es, dass die Teilnehmer nach jeder Trainingseinheit mit klaren und brauchbaren Ergebnissen an ihren Arbeitsplatz zurückkehren ... Meine Mitarbeiter haben sich schon während der Seminarreihe spürbar weiterentwickelt und ihre Leistungen kontinuierlich verbessert. Das hat dann auch unser Image als Geschäftsbereich aufpoliert.«

Matthias Günther, Bereichsleiter, Hewlett-Packard Enterprise

Flughafen München

»Durch die Impulse aus dem Seminar sind meine Gespräche sehr viel zielführender und ‚einfacher‘ geworden. Mario Neumann ist ein echter Projekt-Abenteurer und verfügt über eine sehr hohe Fachkompetenz. Das Seminar wird mir noch lange in Erinnerung bleiben.«

Frank Triebler, Projektleiter, Flughafen München



Projekt-Safari

Das Handbuch für souveränes Projektmanagement

Ein schnelles Briefing, eine grobe Auswahl von Teammitgliedern, und schon geht das Abenteuer los. Manches ist klar, das meiste unklar. Große Überraschungen warten auf den Projektverantwortlichen, mitunter auch Katastrophen. Dieses Buch ist der Survival-Guide für Projektleiter. Gehen Sie mit mir auf Projekt-Safari und durchwandern Sie in sieben Etappen die abenteuerliche Welt der Projekte.