



ONLINE SEMINAR-REIHE

Professionelle Gesprächsführung

Erfolgreiche Projekte sind 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.

1 Menschliche Kommunikation verstehen

Professionelles Auftreten im Beruf bedeutet, stets sachlich zu bleiben - selbst in hitzigen Diskussionen. Es bedeutet, sich nicht einschüchtern, nicht in eine Ecke drängen zu lassen, sondern selbstbewusst für eigene Anliegen einzustehen. Doch wie oft erleben wir es, dass ein ursprünglich sachlicher Dialog plötzlich eskaliert. Dann fragen sich alle irritiert, wie das passieren konnte. Mario Neumann gibt hierauf eine Antwort. Mit der Transaktionsanalyse präsentiert er eine effektive Methode, mit der das menschliche Verhalten leicht und verständlich erklärt wird.

2 Geschickt argumentieren

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.

3 Sich auch mal durchsetzen

Durchsetzungsvermögen wird oft als Aggressivität missverstanden, aber sie sind nicht dasselbe. Durchsetzungsvermögen ermöglicht es Ihnen, als Projektleiter Ihre Erwartungen, Ideen und Interessen im Projektalltag klar zu vermitteln, besser zu verhandeln und Konflikte konstruktiv zu bewältigen. Die eigenen Interessen klar zu platzieren, ohne dabei den Respekt und die Zusammenarbeit mit Kunden, Geschäftspartnern und Kollegen zu gefährden, ist für den Projekterfolg unverzichtbar.

4 Konfliktgespräche führen

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.

Nach dieser Online-Seminarreihe wissen die Teilnehmer/innen:

- Mit welchen Techniken und Strategien sie künftig in Projektgespräche gehen.
- Wie sie Konflikte erkennen, gezielt bearbeiten und konstruktiv nutzen können.
- Welche Techniken ihnen helfen, um in schwierigen Gesprächen ruhig und sicher zu agieren.
- Wie sie ihre Ideen vor Entscheidungsträgern souverän und gewinnend vortragen.

5 Schwierige Gespräche führen

Bei Erfolgsdruck verändert sich der Ton in wichtigen Gesprächen, Konflikten und Verhandlungen. Hitzige Diskussionen sind die Folge. Gerade im beruflichen Kontext kommt das häufiger vor. Doch egal, wie man es dreht und wendet oder wie gut man vorbereitet ist, schwierige Gespräche sind immer ein wenig unangenehm, und das ist völlig normal. Schließlich sind wir alle nur Menschen. Aber je mehr Erfahrung man sammelt und je mehr Fähigkeiten man entwickelt, desto einfacher werden diese Gespräche.

6 Verhandlungen führen

Verhandlungstechniken gehören zu den wichtigsten Instrumentarien eines Projektleiters. Doch 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.

7 Umgang mit schwierigen Typen

In Gesprächssituationen stellt uns der Umgang mit „schwierigen Menschen“ immer wieder vor neue Herausforderungen. Besonders im Geschäftsleben muss man auch mit schwierigen Gesprächspartnern umgehen können. Auch wenn die Chemie nicht stimmt, muss man mit dem Gegenüber gemeinsame Projekte realisieren, Ziele festlegen, optimale Lösungen finden oder einfach nur an einem Strang ziehen können. Wenn jedoch die Kommunikationsatmosphäre durch Neid, Konkurrenz oder Machtspielchen bestimmt wird, dann wird es oft kompliziert.

Individuelle Seminarreihe vereinbaren

Meine Online-Seminarreihe ist speziell darauf ausgelegt, sich flexibel an die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihrer Projektleiter/innen anzupassen. Ich weiß, dass jedes Unternehmen einzigartige Herausforderungen und Ziele hat. Daher biete ich Ihnen die Möglichkeit, nicht nur die passenden Themen auszuwählen, die für Ihre Projektleiter/innen am relevantesten sind, sondern auch die Anzahl und Länge der einzelnen Module zu bestimmen.

Ob Sie sich auf spezifische Methoden, Soft Skills oder strategische Ansätze konzentrieren möchten – ich gestalte die einzelnen Module so, dass es optimal in Ihren Projekt- und Arbeitsalltag integriert werden kann. Diese maßgeschneiderte Herangehensweise gewährleistet, dass Ihre Mitarbeiter/innen maximalen Nutzen aus den Inhalten ziehen und ihre Fähigkeiten gezielt weiterentwickeln können. **Sprechen Sie mich darauf an!**



Projekt-Kompass

Navigationshilfen für souveräne Führung im Projekt

Ausgehend von acht wesentlichen Rollen eines Projektleiters beschreibt der »Projekt-Kompass« typische Situationen, in denen Sie mit klassischen Projektmanagement-Methoden allein nicht weiterkommen. Lernen Sie, Projekte auch unter kniffligen Bedingungen erfolgreich zu machen und mit Auftraggebern, Vertragspartnern und Mitarbeitern immer den richtigen Kurs einzuschlagen.

