

Kommunikationsinstrumente und -strategien für Projektleiter

Commitments herstellen - Konflikte auflösen - Souveränität zeigen.

Situation

Ca. 60% der Arbeitszeit im Projekt wird für die face-to-face Kommunikation benötigt. Verhandeln, motivieren, besprechen, überzeugen, Status präsentieren, Konflikte auflösen... Dafür braucht es jeweils passende Gesprächsstrategien und ein großes Kommunikationsgeschick.

Ziele

In turbulenten Meetings behalten Sie den Überblick und steuern ergebnisorientiert.

Sie wissen, wie Sie Konflikte gewinnen können und beherrschen sowohl Eskalations- und wie auch Lösungsstrategien.

Mit den erworbenen Kommunikationstechniken vertreten Sie Ihr Projekt souverän nach innen und nach außen.

Inhalte

Wie bekomme ich einen klaren Auftrag?

- Worüber Sie wie verhandeln sollten.
- Ressourcen organisieren und Zuständigkeiten festlegen

Wie kooperiere ich optimal mit dem Projektteam?

- Schon beim Start: für ein positives Klima sorgen
- Aufgaben an die Projektmitglieder delegieren
- Wie Sie Meetings motivierend und straff moderieren.

Wie komme ich mit Kunden und mit Lieferanten zu Vereinbarungen?

- Wie Sie taktisch geschickt verhandeln.
- Wie Sie wirkungsvoll argumentieren.
- Wie Sie mit ihrer Körpersprache Souveränität zeigen.

Wie löse ich Konflikte im Projekt?

- Welche Konflikte Sie besser ignorieren und welche Sie frontal angehen sollten.
- Wie Sie Konflikte lösungsorientiert eskalieren und deeskalieren.
- Methoden zur Konfliktlösung: Wie anwenden? Dies wird an konkreten Fällen aufgezeigt.

Dauer

2 Tage

Ihr Spezialist für Commitments

Interessen argumentativ vertreten

Überzeugen statt überreden

Ziele

Mit den Tools finden Sie einen „Draht“ zu ihrem Partner, reduzieren die vielen Gedanken auf das Wesentliche und sagen mit einladender Deutlichkeit, was der Partner tun soll.

Es gelingt Ihnen, den Inhalt, die Körpersprache und ihre Stimme überzeugend aufeinander abzustimmen.

Sie haben Lust, das Gelernte gleich auszuprobieren – und beeindrucken damit Ihr Umfeld sofort nach dem Seminar.

Inhalte

Präziser Inhalt, starke Ausdruckskraft, bildhafte Sprache und beeindruckende Visualisierung: aus diesem Mix entsteht Ihre Überzeugungskraft.

Sie lernen:

- ein positives Gesprächsklima herstellen
- den anderen dort abholen, wo er steht, ohne das eigene Ziel aus dem Blick zu verlieren
- aus den vielen Gründen die entscheidenden Gründe rasch auswählen
- passende Begründungslogiken einsetzen
- sich gegen Widerstand durchsetzen
- Manipulationen erkennen und elegant abfedern
- selbstsicheres und entschiedenes Auftreten
- eine Kurzrede in sehr kurzer Zeit entwickeln – und frei vortragen

Die Inhalte werden mit einem kontinuierlich steigenden Stressfaktor mehrfach geübt. Weil niemand vorgeführt wird, entsteht viel Übungsspass und intensives Lernen.

Dauer

2 Tage

Teilnehmer sagen...

"Eine einfache Methode mit großer Wirkung wurde vorgestellt."

"Sehr gut waren die Trainingsbeispiele und die konstruktive Kritik des Seminarleiters."

"Die Abwechslung von Theorie und Praxis ist gut gelungen und war jeweils zeitlich angemessen."

Ihr Spezialist für Commitments

Führen mit dem Auftragsprinzip

So wird die Auftragserteilung zum Motivationsschub

Situation

Führungskräfte erteilen Aufträge. Damit geben sie Aufgaben weiter, bewirken Ergebnisse oder lösen Entwicklungen aus. Manchmal ist ein Auftrag sehr klein. "Bitte erledige den Rückruf an ..."
Manchmal hat der Auftrag große strategische Bedeutung und ein beachtliches Budget. "Bitte kümmern Sie sich um den Aufbau einer Produktionsstätte in Nordbaden." Das Grundprinzip ist gleich: Der Auftragnehmer soll ein Ergebnis liefern. Eigenverantwortlich, motiviert, störungsfrei - und in der vereinbarten Zeit.

Genau so gehört:

"Wenn mein Chef mir einen Auftrag erteilt, dann gilt es Ruhe zu bewahren. Ich leg´den erst mal zur Seite. Damit erledigen sich viele Aufträge von alleine. Erst wenn der Chef mehrfach nachfragt, plane ich die Bearbeitung ein. Auch das Abliefern des Auftrags braucht ein gutes Timing. Wenn der Chef zu viel Zeit dafür hat, will er meistens Nachbesserungen. Das ist nicht lustig."

Ziele

Sie fördern aktiv die Selbständigkeit und Motivation des Mitarbeiters.

Mit dem Tool "Auftragsprinzip" sorgen Sie für verbindliche Commitments.

Sie entlasten sich und behalten gerade deshalb die Übersicht.

Inhalte

Vermittelt wird das "Auftragsprinzip". Das ist ein sehr gut funktionierendes Verfahren zum Erteilen / Entgegennehmen von Aufträgen. Drei entscheidende Phasen werden durch einfache Regeln zum Motivationsgewinn für den Mitarbeiter.

Sie lernen...

- wie sie bei der Auftragserteilung / Auftragsübernahme dem Mitarbeiter Orientierung und Selbstvertrauen geben,
- wie sie während der Auftragsbearbeitung Re-Delegationen vermeiden und die Selbständigkeit des Mitarbeiters erhöhen,
- wie sie bei der Ergebniskontrolle den Mitarbeiter für die nächsten Aufgaben motivieren.

Die Inhalte werden an Hand von konkreten Beispielen vermittelt und geübt.

Dauer

1 Tag

Besprechungen leiten – Meetings moderieren

Effiziente Gesprächssteuerung

Ziele

Sie können den inhaltlichen Verlauf und die emotionale Dynamik in Besprechungen steuern.

Sie kennen Gesprächsformate und Gesprächstechniken und können diese situationsgerecht einsetzen.

Die Teilnehmer an Ihren Besprechungen sind zufrieden und sagen: „Wir haben die Zeit sinnvoll genutzt“.

Inhalte

Mit Ihrer Gesprächssteuerung beeinflussen Sie die Motivation der Teilnehmenden, sorgen für verbindliche Entscheidungen und schonen die knappe Zeit der Beteiligten.

Vor der Besprechung

- für Orientierung und Vorbereitung sorgen
- bereits im Voraus die richtigen Signale setzen
- Diskussions- und Entscheidungsfragen entwickeln

In der Besprechung

- mit dem Einstieg ein günstiges Klima schaffen
- auftauchende Emotionen aufgreifen und für das Ergebnis nutzen
- die Vielredner, Schweiger, Bedenkenträger, Grundsatzanalysten und Ungeduldigen wertschätzend integrieren und deren Potential nutzen
- Wiederholungsschleifen gewinnend auflösen
- der Wechsel von der Diskussion zur Entscheidung: zum genau passenden Zeitpunkt den Gesprächsverlauf steuern und die Dinge auf den Punkt bringen
- mit Visualisierungen Commitments erzeugen
- mit dem Life-Protokoll für verbindliche Entscheidungen sorgen und Arbeitszeit sparen

Nach der Besprechung ist vor der Besprechung

- zeitnah dokumentieren
- den Verlauf auswerten und daraus weitere Strategien ableiten
- professionelle Selbststeuerung

Dauer

2 Tage



Wirkungsvoll Präsentieren

Ausdruck macht Eindruck

Ziele

Sie bringen umfangreiches Material in sehr kurzer Zeit in eine zuhönergerechte Struktur.

Sie beeindrucken durch eine souveräne Körpersprache und unterstreichen damit den Inhalt.

Ihre Botschaft kommt an.

Inhalte

Komplexe Sachverhalte erklären, Produkte und Ideen „verkaufen“ und Arbeitsergebnisse darstellen: da geht es nicht nur um Informationsweitergabe. Entscheidend ist, dass Sie Ihre Zuhörer erreichen und eine positive Resonanz auslösen.

Zwei Aspekte stehen im Mittelpunkt des Seminars: der adressatengerechte logische und psychologische Aufbau der Präsentation und der wirkungsvolle Auftritt.

Aufbau

- die passenden Inhalte auswählen
- den roten Faden finden mit passenden Argumentationsstrukturen
- eine Message erzeugen
- Overhead und PowerPoint als Hilfsmittel statt als Ablenkung einsetzen
- Vorbereitung unter Zeitdruck

Auftritt

- mentale Vorbereitung körpersprachliche Präsenz (trotz Lampenfieber)
- Spannung erzeugen und Aufmerksamkeit binden
- lebendig variieren mit Sprechtechniken
- live visualisieren
- souveräner Umgang mit schwierigen Zuhörern, Einwänden und Fragen
- der erfolgreiche Abschluss

Dauer

2 Tage

 Ihr Spezialist für Commitments



Der Trainer

Rudolf Göser (geb. 1952) ist Spezialist für tragfähige Commitments im Unternehmen. Im Fokus seiner Arbeit steht der konfliktbefreite Prozess verbindlicher Absprachen. Mit Hilfe von Sozialtechnologien für Führungs-, Meetings- und Schnittstellenkommunikation befähigt er die Akteure, Verständigungsprobleme aufzulösen und konstruktiv zu nutzen.

Das erwartet Sie:

Voll dabei...

sind Sie den ganzen Tag - dank einer lernfreundlichen Abwechslung zwischen kurzen Inputs, Verarbeitungsschritten und Übungen.

Spass beim Üben...

entsteht durch viele Übungsangebote mit kontinuierlich steigenden Anforderungen. Sie wachsen am eigenen Erfolg.

Klare Rückmeldung...

und ehrliche Kritik mit umsetzbaren Tipps, wie es besser gemacht werden kann, werden Sie erhalten - speziell und persönlich für Sie. Und in der Regel gibt es dazu sofort eine weitere Übungseinheit.

● Ihr Spezialist für Commitments