

## **Basistraining**

### **„Die Führungsrolle des Projektleiters im Innen- und Außenverhältnis“**

für

**<Unternehmen>**

### **Termin und Ort nach Vereinbarung**

durchgeführt von

**Volker Stroh**

*Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft*

Eduard-David-Straße 1

55122 Mainz

Germany

Phone: +49 6131 480 66 40

Mobile: +49 170 305 50 44

E-Mail: [contact@volker-stroh.de](mailto:contact@volker-stroh.de)

Internet: [www.volker-stroh.de](http://www.volker-stroh.de)

**(Änderungen während der Durchführung vorbehalten)**

**Volker Stroh**

*Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft*

Eduard-David-Straße 1

55122 Mainz, Germany

P +49 6131 480 66 40

M +49 170 305 50 44

E [contact@volker-stroh.de](mailto:contact@volker-stroh.de)

I [www.volker-stroh.de](http://www.volker-stroh.de)

Bank: MLP Finanzdienstleistungen AG

Konto Nr.: 404 968 6298

IBAN: DE27672300004049686298

Bankleitzahl: 672 300 00

BIC/SWIFT: MLPBDE61

Ust-IdNr. DE274651857

Steuernummer 26/226/43636

Finanzamt Mainz Mitte

## **Zielgruppe**

Das Training richtet sich an die Projektleiter des Unternehmens.

## **Ziele**

Trainingsziele sind:

- Klärung und Stärkung des Rollenverständnisses und der Rollenausübung der Projektleiter
- Stärkung der Fähigkeit der Projektleiter zur Selbststeuerung
- Stärkung der Führungskompetenzen der Projektleiter im Innenverhältnis gegenüber Projektteammitgliedern
- Stärkung der Kompetenzen der Projektleiter im Umgang mit Kunden

## **Ansatz und -methoden**

Das Training setzt voraus, dass die Teilnehmer das Projektmanagement des Unternehmens fachlich und methodisch kennen und verstanden haben. Trainingsansatz ist die Vermittlung und Stärkung der sozialen Kompetenzen der Projektleiter hinsichtlich ihrer Rollenausübung im Innen- und Außenverhältnis.

Die Vermittlung und Behandlung der Trainingsinhalte erfolgt weitgehend interaktiv. Eingesetzte Methoden sind kurze Lehrvorträge, Lehrgespräche, Übungen, Gruppenarbeiten, Rollenspiele sowie kollegiales und professionelles Feedback.

Seminarunterlagen und ein Fotoprotokoll der erarbeiteten Inhalte werden zum Nachlesen ausgehändigt.

## **Dauer**

2 – 3 Tage. Sollen die Verhandlungsfähigkeiten von Projektleitern im Umgang mit Auftraggebern intensiver geschult werden, z.B. in Form von Rollenspielen, ggf. mit Video-Feedback, ist eine Dauer von 3 Tagen dringend empfohlen.

# Inhalte und Ablauf

## 1. Einführung

- 1.1. Begrüßung und Vorstellung
- 1.2. Ziele, Ansatz, Inhalte und Ablauf des Trainings
- 1.3. Spielregeln
- 1.4. Workshop-Regeln
- 1.5. Erwartungen der Teilnehmer

## 2. Die Rolle des Projektleiters bei <Unternehmen>

- 2.1. Auftakt-Übung: Selbstsicht der Projektleiter bei <Unternehmen>
- 2.2. „Teile und herrsche“ – Projektstrukturierung und Rollen im Projektmanagement
- 2.3. Rolle des Projektleiters: Selbstverständnis und Erwartungen des Umfelds

## 3. Selbst-Führung des Projektleiters

- 3.1. Von innen nach außen: Wie führe ich mich selbst?
- 3.2. „Zeitmanagement“ und Prioritätensetzung

## 4. Die Führungsrolle des Projektleiters im Innenverhältnis

- 4.1. Führung, Führungstechniken
- 4.2. Gesprächsführungstechniken
- 4.3. Moderation und Gesprächsführung im Projektmanagement
- 4.4. Übungen, z.B.
  - 4.4.1. Kommunikation
  - 4.4.2. Projektübergabe und -übernahme vom Vertrieb in die Projektausführung
  - 4.4.3. Interne Vereinbarung von Arbeitspaketen
  - 4.4.4. Interne Fortschrittskontrolle

## 5. Die Führungsrolle des Projektleiters im Außenverhältnis

- 5.1. Pflege und Management der Kundenbeziehung
- 5.2. Management der Kundenzufriedenheit
- 5.3. Proaktives Vertragsmanagement
- 5.4. Nachträge und Claims verhandeln
- 5.5. Übung: Verhandlungsgespräch mit dem Kunden

## 6. Fazit

- 6.1. Ergebnisse sichern
- 6.2. Feedback

Situative Änderungen der Inhalte und des Ablaufs des Trainings sind nach Abstimmung möglich. Pausen finden nach Bedarf statt.