

Ausgangssituation

Der Wandel in der Arbeitswelt stellt wissensintensive Dienstleister vor hohe Herausforderungen. So erfordern z. B. dynamische Märkte, Komplexitätszunahme, hohes Innovationstempo, kundenspezifische Lösungen und Produktbedingungen eine permanente Anpassung und Weiterentwicklung von internen Prozessen, Strukturen und Qualifikationen.

Dabei sind gerade die Mitarbeiter das Kapital der Unternehmen. Diese müssen ihre Flexibilität, Kreativität sowie Motivation entfalten und stärken, um die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens zu gewährleisten. Gleichzeitig erfordert dies von den Mitarbeitern, neben hohen fachlichen und methodischen, auch spezifische soziale Kompetenzen – ob als Führungskraft, Projektleiter, Teammitglied oder Consultant.

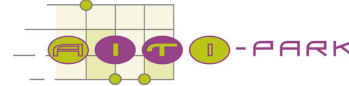
Um die hiesigen Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen zu unterstützen, haben der aiti-Park und die ffw GmbH - Gesellschaft für Personal- und Organisationsentwicklung, das Projekt „Personalentwicklung in wissensbasierten Unternehmen“ ins Leben gerufen.

Gefördert aus Mitteln des Freistaates Bayern und der EU werden erprobte Seminare interessierten Unternehmen und Personen zu sehr attraktiven Konditionen angeboten.

Kontakt und Anmeldung

aiti-Park

IT-Gründerzentrum GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 6
86159 Augsburg



Stefan Schimpfle

☎ 0821 450 433 - 0
✉ events@aiti-portal.de
www.aiti-portal.de

ffw GmbH

Gesellschaft für Personal- und Organisationsentwicklung
Allersberger Straße 185 / F
D-90461 Nürnberg



Ulrich Klauer

☎ 0911 - 46 26 79 -24
✉ klauer@ffw-nuernberg.de

Anmeldeschluss:

Dienstag, 22.01.2013

Eine Kooperation von aiti-Park, kit e.V.
und der ffw GmbH - Gesellschaft für Personal- und Organisationsentwicklung.

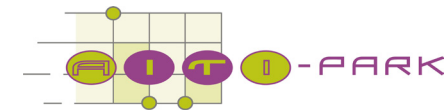


Gefördert aus Mitteln des Bayerischen Staatsministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Familie und Frauen sowie des Europäischen Sozialfonds.



EUROPÄISCHE UNION
EUROPÄISCHER SOZIALFONDS

ESF IN BAYERN
WIR INVESTIEREN IN MENSCHEN



Consultingkompetenz für technologieorientierte Unternehmen

Weiterbildung für erfahrene IT-Spezialisten und Fachkräfte technologieorientierter Unternehmen, deren Tätigkeit zunehmend von beratenden oder vertriebsnahen Tätigkeiten geprägt ist/sein wird.

Gefördert durch Mittel des Bayerischen Staatsministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Familien und Frauen sowie Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF)

In Kooperation mit:



Zielgruppe

Kaum ein Kunde gibt sich heute noch mit Standardlösungen zufrieden. So werden beratungsintensive Kundenlösungen zunehmend Tagesgeschäft wissensbasierter Unternehmen.

Sie agieren als Projektleiter/ Consultant vor Ort beim Kunden? Auf welche Ressourcen und Stärken können sie sich stützen? Was wird von mir als Consultant erwartet? Wie stelle ich eine vertrauensvolle Kundenbeziehung her? Wie betreibe ich eine belastbare Auftragsklärung? Wie bewege ich mich sicher im Kundensystem? Ist unklar, wer eigentlich Interesse an Ihrem Projekt hat? Interessengegensätze und Konflikte beim Kunden beeinträchtigen den Projekterfolg – wie agiere ich? Ist unklar oder wird unterschiedlich interpretiert, wo Risiken bestehen und wie gehandelt werden muss? Wie leite ich ein Projekt ohne Weisungsbefugnis?

Diese und andere Situationen fordern Sie in besonderem Maße. Das Seminar will Ihnen Handwerkszeug, Impulse und Ideen geben, wie Sie diese und andere Herausforderungen meistern können. Ziel des Seminars ist es, den Blick auf den Kunden und seine Bedürfnisse zu schärfen und zu erweitern. Weiterhin wird die eigene Bewegungssicherheit im Kundensystem gesteigert und aktiv an der eigenen Persönlichkeit und der Einstellung zum Kunden und der Dienstleistung gearbeitet.

Das Seminar richtet sich an erfahrene IT-Spezialisten und andere Experten aus wissensbasierten Unternehmen, die aktuell oder zukünftig stärker beratend und/oder vertriebsnah tätig sind. Sie haben im Seminar die Gelegenheit, Beratungskompetenzen aufzubauen, zu erweitern und zu reflektieren.

Seminarmethoden

Methodisch arbeiten wir in diesem Seminar mit theoretischen Inputs, Übungen, Einzelarbeit und Kleingruppen, Erfahrungsaustausch, Coaching und kollegialer Beratung. Im Mittelpunkt des praxisorientierten Seminars stehen die spezifischen Arbeitssituationen der Teilnehmer und die hieraus resultierenden Fragestellungen.

Seminarorganisation

Ort:

aiti-Park
IT-Gründerzentrum GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 6
86159 Augsburg

Dauer:

Insgesamt sieben Tage, 3 x 2 Tage + 1 Tag

Termine:

Teil 1: 29.01. + 30.01.2013
Teil 2: 26.02.+ 27.02.2013
Teil 3: 12.03. + 13.03.2013
Siebter Termin nach seminarinterner Absprache.

Zeiten:

Jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr

Kosten:

350,00 Euro zzgl. USt. für Unternehmen mit Sitz im aiti-Park oder einem anderen Technologie- und Gründerzentrum in Bayerisch-Schwaben sowie Mitglieder der Kommunikations- und Informationstechnologie Initiative kit e.V.

450,00 Euro zzgl. USt. für Nichtmitglieder (Inklusive Seminar Getränke und kleinem Imbiss)

Inhalte

Teil 1: (2 Tage) Consulting Grundlagen

- Rollen, Aufgaben und Inszenierungen als Berater/ Mein Selbstverständnis und meine Ressourcen
- Merkmale von Kundensystemen
- Herstellung von Vertrauensverhältnissen und Identifikation von Kundeninteressen

Teil 2: (2 Tage) Contacting und Contracting

- Contacting und Contracting
- Auftragsklärung und Umgang mit Moving Targets etc.
- Dynamiken und Energie in Beratungsprojekten
- Macht, Autorität und Commitment in Beratungsprojekten

Teil 3: (2 Tage) Arbeiten im Kundensystem

- Konflikte erkennen, bearbeiten und lösen, managen und nutzen
- Grundlagen von Change-Management
- Umgang mit Risiko und kritischen Projekten

Teil 4: (1 Tag)

- Themen nach seminarinterner Absprache

