



# FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS FÜR PRODUKTMANAGER UND PROJEKTLEITER

Motivieren und Durchsetzen mit System

IHR TRAINER  
Joachim Schäfer

- Wie Sie Ihre Fähigkeit, sich ohne Weisungsbefugnis durchzusetzen, weiterentwickeln und perfektionieren
- Wie Sie die körpersprachlichen Botschaften von Kollegen erkennen und in Gespräche zielführend einbeziehen
- Wie Sie das Feedback bekommen: „Der versteht mich. Der bindet mich ein. Mit dem macht es Spaß zu arbeiten“
- Wie Sie im Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern mehr Sicherheit gewinnen
- Wie Sie durch einfache Fragen in einem Gespräch herausfinden, welche Verhaltensmuster Ihr Gesprächspartner bevorzugt
- Wie Sie durch Anwenden von unterschiedlichen Sprachmustern die Kollegen / Kunden für Ihre Ziele aktivieren
- Wie Sie zu Stakeholdern und Kollegen exzellente Beziehungen aufbauen

## 2 Tage Intensiv-Training

auf Wunsch mit Prüfung und Zertifizierung zum „Kommunikations-Coach MSC“



- ✓ Kollegen zielführend aktivieren
- ✓ Stakeholder überzeugen
- ✓ Ziele schneller und zuverlässiger erreichen

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Produktmanagement-Trainings bei MSC Management Seminar Center begeistert teilgenommen, z.B.: 1&1 Internet, 3M, ABB, Aebi Schmidt, Aerzener, Allweiler, Amphenol Tuchel, Analytic Jena, Arcor, Assa Abloy, Auerswald, Atmel, Balluff, BAUMER, Big Dutchman, Biotronik, Blanco, Böllhoff, BOSCH, Bosch Rexroth, Brugg, Bürkert, Canon, Ceratizit, Claas, Daimler, Danfoss, DEGUSSA, Dentsply, Dornier, Deutz, DOKA, Dormakaba, Dürr, Eaton, ebm papst, Elaxy, Emerson, Epcos, Eternit, Festo, Georg Fischer, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Fronius, GEA, Geberit, GEZE, Giesecke & Devrient, Gilgen Doors, Gira, Gossen, Grundfos, Harting, Heidelberger Druckmaschinen, Hekatron, Hella, Hettich, Honeywell, Huber & Suhner, Institut für Mikrotechnik, Jetter, Jungheinrich, Kathrein Werke, KBA, Keba, KENDRO, Knauf, Knorr-Bremse, Kontron Elektr., KSB, Kuka, Kyocera, Landis+Gyr, LAUDA, Lenord Bauer, LEICA, Leitz, Lenze, Leoni, Liebherr, Lumberg, Lucas-Nülle, Magura, MED-EL, Metabo, Metrolux, Micro-Epsilon, MINOLTA, Morpho Cards, Multi-Contact, Murrelektronik, Oerlikon, Omicron, Pepperl+Fuchs, Philips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, RAFI, Rittal, ROTO FRANK, SAP, Sartorius, Schott, SEW Eurodrive, SIEMENS, SMA, Somfy, SSI Schäfer, STIHL, Swisscom, tectis, Tehalit, Testo, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Viessmann, Vishay, Voith, Wago, WashTec, Wavetek, Web.de, Weidmüller, WestfaliaSurgeWieland, WIKKA, Wincor Nixdorf, Würth, ZEISS, Zehnder u.v.m. [Seminarbeurteilungen](http://www.peterkairies.de/testimonials) von Teilnehmern finden Sie unter [www.peterkairies.de/testimonials](http://www.peterkairies.de/testimonials)

Einfach und schnell online anmelden oder per Fax: +49 (0) 7261 - 58 76

### ANMELDUNG

#### FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS FÜR PRODUKTMANAGER UND PROJEKTLEITER

- 19. und 20. November 2020 NH Heidelberg
- 24. und 25. Juni 2021 NH Heidelberg
- 18. und 19. November 2021 NH Heidelberg

### HOTELRESERVIERUNG

NH Heidelberg (Seminarhotel)  
Bergheimer Str. 91  
69115 Heidelberg  
Tel: +49 (0) 6221-1327-0  
E-Mail: m.bauer@nh-hotels.com  
<https://www.nh-hotels.de/hotel/nh-heidelberg>

Für Sie steht im Seminarhotel ein Zimmerkontingent zum Abruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt beim Hotel vor. Stichwort "MSC-Seminar", Übernachtung 139,- € inkl. Frühstück. Alternative Hotels siehe Innenseite.

#### Informieren Sie mich bitte auch über:

##### Seminare und Tagungen

- 8-Tage-Lehrgang „Certified Product Manager“
- Tooltraining für Produktmanager
- Argumentationstraining für Produktmanager
- Strategisches Produktportfolio-Management
- Effizientes Anforderungsmanagement
- Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
- MSC-Jahrestagung für Produktmanager

##### Tools für Produktmanager

- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Name

Firma

Abteilung/Funktion

Straße

PLZ, Ort

Tel.-Nr.

E-Mail

Die Teilnehmergebühren in Höhe von 1.240,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum Unterschrift

## ZIELGRUPPE

Unternehmen der Investitionsgüterindustrie. Unternehmen, die technische oder beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben, Zulieferer.

## TEILNEHMER

- Produktmanager
- Projektleiter, Projektmanager
- Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb, Business Development Management, Branch Management, Key Account Management und F&E

## LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnehmergebühr für beide Trainingstage einschließlich der Begleitunterlagen und Zertifizierung beträgt: 1.240,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

### IN DER GEBÜHR SIND ENTHALTEN

- ✓ 2 Tage Training
- ✓ Seminarunterlagen
- ✓ Begleitunterlagen für die Vertiefung („Training on the job“)
- ✓ Prüfungsunterlagen, Zertifizierung (auf Wunsch)
- ✓ 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke

## SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg  
Bergheimer Str. 91  
69115 Heidelberg  
1. Seminartag: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr  
2. Seminartag: 9.00 bis 16.00 Uhr

## ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH  
Kurfürststr. 114  
D-74889 Sinsheim  
Tel.: +49 (0) 7261-4727  
Fax: +49 (0) 7261-5876  
kairies-beratung@t-online.de  
www.peterkairies.de



## ZIMMERRESERVIERUNG / ANREISE

Unsere Seminare finden in ausgesuchten Hotels gehobener Klasse statt. Sonderpreise für Übernachtungen aufgrund bestehender Vereinbarungen geben wir an unsere Teilnehmer weiter. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung selbst im o.g. Seminarhotel vor.  
Wir schlagen folgende alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des NH Heidelberg vor:  
B&B-Hotel, Rudolf-Diesel-Str. 7, 06221-13720  
Star Inn Hotel, Speyerer Str. 9., 06221-3600-0  
ibis am Hauptbahnhof, Willy-Brandt-Platz, 06221-913-0

## RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 4 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnehmergebühren. Bei Absagen zwischen der 4. und 2. Woche vor Seminarbeginn wird die halbe Gebühr in Rechnung gestellt. Bei späteren Stornierungen wird die gesamte Gebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

# TRAININGSTAG 1

## Einführen in das Thema „Führen ohne Weisungsbefugnis“

- Mechanismen der Einflussnahme
- Grenzen der Kooperation
- Ursache von Konflikten

## Teil 1: Nonverbale Kommunikation

### Wie „aktivieren“ Sie den Gesprächspartner?

- Modelle und Studien
- Der Bewertungsprozess im Gehirn
- Kommunikationsprozess zur Aktivierung Ihres Gesprächspartners

### Wie nutzen Sie zielführend die Körpersprache?

- Körpersignale und Kommunikation
- Ehrliche Kommunikation über das limbische System
- Interaktives Quiz „Körpersprache“

### Wie schaffen Sie beste Beziehungen zu Stakeholdern?

- Gute Beziehung herstellen
- Freundschaftliche Signale senden
- Das Geheimnis der intuitiven Wahrnehmung

### Wie beeinflusst unsere Sinneswahrnehmung die Kommunikation?

- Grobstruktur des Denkens
- Heiteres Berufe raten - Interaktives Quiz „Denken“
- Wahrnehmungstypen im Vergleich
- Interaktives Quiz „Wahrnehmungstypen“
- Testosteronspiegel erhöhen

## Teil 2: Emotionale Grundmotive

### Wer trifft die Entscheidungen in unserem Kopf?

- Die vier Ebenen der menschlichen Persönlichkeit
- Interaktion zwischen Verstand, Vernunft und Emotion
- Die limbische Bewertungsinstanz
- Interaktives Quiz „Persönlichkeit“

### Welche unbewussten Grundmotive treiben uns an?

- Die drei emotionalen Grundmotive
- Limbische Verhaltensbefehle
- Belohnung, Strafe und Gefühle
- Interaktives Quiz „Grundmotive“

### Zwei unumstößliche Wahrheiten über Motivation

- Motivationskreislauf und Grundmotive
- Motivationskreislauf und Flow
- Emotionale Bedürfnisse und Motivation

# TRAININGSTAG 2

## Teil 3: Limbische Gewohnheiten

### Woher wissen wir, was im Leben wichtig ist?

- Was sind limbische Gewohnheiten?
- Werte und Motive
- Interaktive Übung: Wertehierarchie erstellen

### Was bewegt einen Gesprächspartner zum Handeln?

- Ziel- oder problemorientiertes Handeln
- Stärken und Schwächen der Handlungsweisen
- Interaktives Quiz „Handlungs-Motivation“
- Interaktives Quiz „Praxis-Situation“
- Interaktive Übung: Werte und Handlungsprofil herausfinden

### Wie beurteilt Ihr Gesprächspartner eine Situation?

- Internaler oder Externaler Entscheider
- Stärken und Schwächen der Beurteilung
- Interaktives Quiz „Entscheidungsquelle“
- Interaktives Quiz „Praxis-Situation“
- Interaktive Übung: Entscheider-Profil herausfinden

### Welche Information benötigt Ihr Gesprächspartner zum Handeln?

- Global- oder Detail-Denker
- Stärken und Schwächen der Denkweisen
- Interaktives Quiz „Informationsgröße“
- Interaktives Quiz „Praxis-Situation“
- Interaktive Übung: Zwei komplette Gesprächsprofile auswerten

### Wie geht es nach dem Seminar weiter?

- Wichtige Job-Kompetenz
- Profilvergleich: Was können Sie tun
- Interaktive Übung: Um welche Job-Beschreibung handelt es sich?
- Aktivierung des Gesprächspartners
- Tipps zu „Training on the job“

- ✓ Interaktives Training
- ✓ Mit vielen praktischen Übungen aus Ihrem beruflichen Alltag
- ✓ Motivation und sofort umsetzbare Tipps für Ihre Praxis

## ENTWICKELN SIE IHREN PERSÖNLICHEN KOMMUNIKATIONSTIL

Kollegen für die eigenen Ziele aktivieren: Das ist die größte Herausforderung für Führungskräfte - ob mit oder ohne Weisungsbefugnis.  
Mit dem weiterführenden Insiderwissen entwickeln Sie Ihren persönlichen Kommunikationsstil, durch den Sie sicherstellen, dass Ihre Kollegen für Ihre Produkte und Ihre Projekte arbeiten - und nicht gegen Sie.

Wenn Sie wollen, können Sie sich durch eine Prüfung Ihre besonderen Fähigkeiten auch zertifizieren lassen.  
Nutzen Sie die Chance, Ihre Ziele als Produktmanager und Projektleiter schneller und zuverlässiger zu erreichen.

## REFERENT / TRAINER



**Joachim Schäfer** ist ein Trainer, der das, was er trainiert tagtäglich selbst anwendet. Sein Spezialgebiet ist das personalisierte „AKTIVIEREN“ von Kommunikationspartnern. Dazu nutzt Joachim Schäfer die von ihm entwickelte Ausbildung zum „Kommunikations-Coach“. Studium der Elektrotechnik. Über 25 Jahre Industriepraxis im Bereich Entwicklung, Applikation, Vertrieb sowie Produkt- und Projektmanagement, davon mehr als 15 Jahre Praxiserfahrung in leitender Position im Produkt- und Projektmanagement.  
Seit 20 Jahren berufsbegleitend als Trainer tätig. Aktuell leitet Herr Schäfer das Projektmanagement bei der Firma LTI Motion. LTI Motion entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Automatisierungslösungen für anspruchsvolle **Applikationen im Maschinenbau**.

## IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Projekte scheitern nicht an der Technik, sondern am Menschen. Fachwissen allein reicht heute nicht mehr aus, um **Projekte und Produkte** sicher zum Erfolg zu führen. Das Vertrauen von Kollegen und Stakeholdern gewinnen, Motivationskanäle erkennen und ansprechen, die Körpersprache ins Gespräch einbeziehen: Im Job eines Produkt- oder Projektmanagers ist es das Wichtigste, positive Beziehungen zu anderen Menschen aufbauen zu können. Das Weiterentwickeln der Fähigkeiten - ohne Weisungsbefugnis zu führen - ist Inhalt dieses interaktiven Trainingskonzeptes.

## ZUM SEMINAR

Das adaptive Seminarkonzept besteht aus dem interaktiven Seminar „Führen ohne Weisungsbefugnis“ und aus den Begleitunterlagen für das „Training on the job“. Auf Wunsch mit Zertifizierung zum „Kommunikations-Coach MSC“. Über die Begleitunterlagen erhalten Sie als Teilnehmer weitere Lernangebote und Anregungen, die ein individuelles Weiterlernen in Ihrer Praxis als Projektleiter oder Produktmanager ermöglicht. Auch wenn die neuen Kommunikationstechniken wenig Verhaltensänderungen bedürfen, so muss man doch üben, üben, üben - immer wieder. So wie jeder Weltmeister immer wieder seine Sportart trainiert. Auch beim Üben lassen wir Sie nicht allein.  
**Lernen Sie durch Mitmachen.**

## METHODIK

Das interaktive Trainingskonzept „Kommunikations-Coach MSC“ zielt darauf ab, nicht zu „erzählen“ oder zu „erklären“, sondern zu „zeigen“ und selber zu „erleben“. Die Inhalte des Seminars werden bildlich und praktisch gegenständlich vermittelt.

- Nach einer kleinen Einführung in den Themenbereich werden Sie als Teilnehmer interaktiv einbezogen. So können Sie die neue Information mit Ihrem praktischen Wissen abgleichen.
- Die Interaktionen motivieren Sie, das Gelernte in der Praxis anzuwenden.

## IHRE UNTERLAGEN

Sie erhalten sowohl Seminarunterlagen als auch Begleitunterlagen für das „Training on the job“ mit vielen nützlichen Praxis-, Lern- und Literaturhinweisen sowie Internet-Links.