



FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS FÜR PRODUKTMANAGER UND PROJEKTLEITER

Laterale Führung - Erfolgreich 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



- ✓ 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, BITZER, 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, WIKA, Wincor Nixdorf, Würth, ZEISS, Zehnder u.v.m. [Seminarbeurteilungen](http://www.peterkairies.de/testimonials) von Teilnehmern finden Sie unter www.peterkairies.de/testimonials

Einfach und schnell online anmelden
oder dieses Formular einscannen und an kairies-beratung@t-online.de mailen

ANMELDUNG

FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS FÜR PRODUKTMANAGER UND PROJEKTLEITER

- 24. und 25. März 2022 NH Heidelberg
- 08. und 09. November 2022 NH Heidelberg
- 22. und 23. Juni 2023 NH Heidelberg

HOTELRESERVIERUNG

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

Für Sie steht im Seminarhotel ein Zimmerkontingent zum Ab-ruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt beim Hotel vor. Stichwort "MSC-Seminar", <https://peterkairies.de/seminare/zimmerreservierung/>. 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 Teilnahmegebühr 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 Teilnahmegebühr 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“)
- ✓ 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

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

ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfalzstr. 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 „Laterale Führung“

- 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 reflektieren

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 reflektieren

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



REFERENT / TRAINER

Joachim Schäfer ist ein Trainer, der das, was er trainiert, tagtäglich selbst anwendet. Sein Spezialgebiet ist das personalisierte „AKTIVIEREN“ von Kommunikationspartnern. 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. Mehr als 20 Jahre Erfahrung als Kommunikations-Trainer und -Coach haben zu dem einzigartigen Seminarkonzept geführt. Besonders die Erfahrung als Coach und Consultant im Anwendungsbereich holokratischer, agiler und netzwerkartiger Organisationsform haben gezeigt, dass durch laterale Führungskompetenz die neuen Organisationsformen deutlich mehr Wirkung entfalten. Nutzen Sie das Expertenwissen zum Thema „Führen ohne Weisungsbefugnis“.

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“. 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 zielt darauf ab, nicht zu „erzählen“ oder zu „erklären“, sondern zu „zeigen“ und selber zu „erleben“.

Die Inhalte des Seminars werden bildlich und praktisch gegenständig 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.

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. Nutzen Sie die Chance, Ihre Ziele als Produktmanager und Projektleiter schneller und zuverlässiger zu erreichen.