



Führungs- und Methodenkompetenz

Seminarkatalog 2. Halbjahr 2020

Herzlich Willkommen

bei der **PMD Akademie**, dem Weiterbildungsinstitut der **DMS Gruppe**.

Führungskräfte, Projektleiter*innen und Mitarbeiter*innen aus dem Vertrieb finden in diesem Katalog ein breites Seminar-Angebot. Wir haben unser Angebot erweitert und weitere Module aufgenommen:

- Innovationen kreieren (durchgeführt von der enmore AG)
- Akquise und Verkaufsgespräche
- Zeit- und Selbstmanagement
- Zielfindung und Zielverfolgung mit S.M.A.R.T.
- Motivation und wie man Demotivation begegnet

Darüber hinaus finden Sie in unseren Katalog „**Energiekompetenz**“ ein breites Angebot an energiewirtschaftlichen Seminaren, angefangen bei Grundlagenseminaren für Neu- und Quereinsteiger bis hin zu Expertenseminaren für Key User und Berater.

Für die **Auszubildenden** bieten wir auch weiterhin unser bewährtes Seminar „Grundlagen der Energiewirtschaft“ an, in dem wir die aktuellen Informationen aus der Energiebranche an die jungen Berufseinsteiger*innen – zielgruppengerecht aufbereitet und mit praktischen Übungen ergänzt – weitergeben.

Dabei legen wir den Fokus sowohl auf die Entwicklung der energiewirtschaftlichen als auch auf die Ausprägung der Sozial- und Methodenkompetenz.

Neben den offenen Veranstaltungen an den Standorten in Gera, Berlin, und Bochum führen wir die Seminare gerne auch vor Ort bei Ihnen im Hause durch. Selbstverständlich sind die Inhalte individuell auf Ihr Unternehmen und die Herausforderungen des Tagesgeschäftes abgestimmt. Dauer und Zeitpunkt des Seminars bestimmen Sie.

Sollte das von Ihnen gewünschte Seminar nicht dabei sein oder möchten Sie andere Schwerpunkte setzen, werden wir gemeinsam eine individuelle Lösung für Sie finden.

Ich freue mich darauf, Sie bei der **PMD Akademie** zu begrüßen.

Mit freundlichen Grüßen



Wolfram M. Walter
Geschäftsführer **PMD Akademie**

Inhaltsverzeichnis

M-1001-11	Projektmanagement	4
M-1002-11	Prozessmanagement.....	5
M-1003-11	Beschwerdemanagement.....	6
M-1004-11	Stress- und Konfliktmanagement im Kundenservice.....	7
M-1005-11	SCRUM-Agiles Projektmanagement	8
M-1006-11	Agile Führung im Zeichen der Digitalisierung	9
M-1007-11	Kreative Methoden für agile Workshops, Meetings und Seminare.	10
M-1008-11	Konfliktmanagement, Selbstbehauptung und Selbstverteidigung .	11
M-1009-11	Innovationen kreieren	12
M-1010-11	Kommunikation	13
M-1011-11	Akquise und Verkaufsgespräch.....	14
M-1012-11	Zeit- und Selbstmanagement.....	15
M-1013-11	Zielfindung und Zielverfolgung mit S.M.A.R.T.	16
M-1014-11	Motivation und wie man Demotivation begegnet	17
	Inhouse-Seminare.....	18
	Das bieten wir an:	19
	Das sagen unsere Kunden	20
	Anmeldung	21
	Kontaktdaten.....	22

M-1001-11 Projektmanagement

Das Seminar richtet sich an Projektleiter, Projektmitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte, die sich intensiv auf die Organisation und Übernahme von Aufgaben in Projekten vorbereiten wollen. Auch wenn zunächst der Schwerpunkt auf der Planung und Organisation eines Projektes liegt, werden zusätzlich Handlungsempfehlungen für den Umgang mit Mitarbeitern und Entscheidungsträgern gegeben.

Inhalte der Ausbildung:

- Projektdesign
- Anforderungen an Projektleiter (Hard- und Softskills)
- Das Kompetenz-Dreieck
- Auftragsklärung
- Projektorganisation, Projektphasen
- Projektplanung, Maßnahmen, Aktivitäten, Meilensteine
- Projektbeteiligte und Projektbetroffene
- Projektcontrolling
- Priorisierung von Aufgaben
- Projektberichte und Statusmeldungen
- Umgang mit Entscheidungsgremien
- Qualitätsmanagement in Projekten

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Projektleitungsaufgaben zu übernehmen und Projekte erfolgreich zum Abschluss zu führen. Sie kennen die grundlegenden Projektmanagement-Techniken und sind in der Lage, sowohl mit den Projektmitarbeitern als auch mit Entscheidungsträgern teamorientiert zusammen zu arbeiten.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

M-1002-11 Prozessmanagement

Immer kürzere Durchlaufzeiten, immer mehr komplexe Fälle, immer höherer Aufwand für Qualitätssicherungsmaßnahmen und immer weniger Kosten. In diesem Spannungsfeld stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich mit der Optimierung von Prozessen befassen müssen. Ohne eine strukturierte Prozessanalyse und ohne geeignete Werkzeuge ist es nahezu nicht möglich, diese Anforderungen unter einen Hut zu bringen.

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die sich mit der Optimierung von Geschäftsprozessen befassen müssen und die die Aufgabe haben, Prozesskosten möglichst schnell und nachhaltig zu reduzieren.

Inhalte der Ausbildung:

- Aufnahme und Dokumentation von Prozessen
- Analyse und Bewertung von Prozesskosten
- Identifikation von Leerläufen
- Bewertung von Prozessschnittstellen
- Identifikation von Verbesserungsmaßnahmen

Nach dem Seminar können Sie die Prozesse strukturiert analysieren und bewerten. Sie haben Methoden kennengelernt, wie Sie Schwachstellen einfach identifizieren und daraus zielgerichtete Maßnahmen ableiten können. Sie können Prioritäten anhand von etablierten Methoden setzen und die notwendigen Beteiligten in den Optimierungsprozess einbinden.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

M-1003-11 Beschwerdemanagement

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte aus unterschiedlichen Bereichen, die sich regelmäßig mit Beschwerden beschäftigen müssen. Darüber hinaus werden Personen angesprochen, die sich mit dem Aufbau eines Beschwerdemanagements beschäftigen. Bei dem Seminar geht es auch um Methoden und Werkzeuge, ganz besonders aber auch um die grundsätzliche Einstellung gegenüber Beschwerdeführern.

Inhalte der Ausbildung:

- Beschwerden als Chance verstehen
- Aufbau und Zielsetzung eines Beschwerdemanagements
- Besonderheiten des Mediums Telefon
- Strategien zur Konfliktentschärfung
- Erfolgreiche Reklamationsbearbeitung
- Zuhör- und Fragetechniken
- Berichtswesen

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, den Kunden als gleichberechtigten Partner zu verstehen und zu respektieren. Sie beherrschen die strategische Gesprächsführung und können Reklamationen für beide Partner gewinnbringend bearbeiten. Sie wissen, wie ein Beschwerdereport aufgebaut ist und wie aus den Beschwerden ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess initiiert werden kann.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

M-1004-11 Stress- und Konfliktmanagement im Kundenservice

Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte, die im Kundenservice eingesetzt werden. Dabei steht nicht nur die Stressbewältigung im Vordergrund, sondern ganz besonders auch das Erkennen von Stress- und Konfliktursachen. Zusätzlich werden Übungen trainiert, um in stressigen Situationen, insbesondere bei Beschwerdekunden, die Ruhe zu bewahren.

Inhalte der Ausbildung:

- Erkennen von schwierigen Gesprächssituationen und Eskalationen
- Die persönliche Stresslandkarte
- Stressabbau mit geeigneten Entspannungsübungen
- Kundentypen anhand eines Farbmodells identifizieren und angemessen reagieren
- Die Wichtigkeit von ICH-Botschaften
- Achtsamkeit ist das neue BIO
- Mit asiatischen Kampfkünsten die eigene Mitte findet

Nach dem Seminar haben Sie Klarheit über die Faktoren, die bei Ihnen Stress und Konflikte erzeugen. Sie sind in der Lage persönliches Befinden in ICH-Botschaften zu formulieren. Sie kennen Übungen, mit denen Sie auch während der Arbeit in schwierigen Situationen wieder zur Ruhe kommen und eine innere Stabilität erreichen. Sie können Kundentypen identifizieren, angemessen argumentieren und ihre Aufgaben mit Hilfe eines Zeitmanagement priorisieren.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

M-1005-11 SCRUM-Agiles Projektmanagement

Nicht immer ist es hilfreich, Projekte für einen langen Zeitraum zu planen. Kleine und konzentrierte Aufgaben, die in festen Arbeitszyklen bearbeitet werden, liefern schnelle Ergebnisse bzw. Prototypen, auch wenn sie noch nicht zu 100 % fertig sind. Bei der Agilen Projektmanagement-Methode SCRUM geht es aber nicht nur um veränderte Arbeitsweisen, sondern ganz besonders auch um neue Rollen, Sichtweisen und Selbstverständnisse. Agiles Projektmanagement bedingt auch einen Wandel im Grundverständnis der Organisation. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind nicht mehr Aufgabenempfänger, sondern agieren auf Augenhöhe mit den Führungskräften.

Eine Einführung des Agilen Projektmanagement bedeutet gleichermaßen eine Veränderung der Unternehmenskultur. Aus diesem Grund sollten alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eines Unternehmens die Grundlagen von SCRUM kennen, auch wenn sie nicht direkt in einem Projekt eingebunden sind.

Inhalte der Ausbildung:

- Historie der IT-Entwicklung
- Agile Werte und Prinzipien
- Iteratives Vorgehen und adaptive Planung
- Produktvision, User Stories und Aufbau Product Backlog
- Scrum Rollen
- Scrum Events (Termine) und Artefakte (Werkzeuge)
- Scrum und agiles Arbeiten erleben in der Praxis
- Agiles Schätzen und Planning Poker als Schätzmethode
- Durchführung von Retrospektiven zur kontinuierlichen Verbesserung

Nach dem Seminar kennen Sie die Grundbegriffe der Projektmethode SCRUM. Sie kennen die verschiedenen Rollen und Aufgaben und sind in der Lage, in einem SCRUM-Projekt mitzuarbeiten und Aufgaben zu übernehmen.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

M-1006-11 Agile Führung im Zeichen der Digitalisierung

Die Digitalisierung schreitet voran und mit geänderten Prozessen werden auch neue Anforderungen an Führungskräfte gestellt.

Starre Organisationsstrukturen haben keine Zukunft mehr. Die neuen, jungen Generationen (Y und Z) haben anderen Ansprüche an das Unternehmen und erwarten ein modernes und angepasstes Führungsverhalten. In einer volatilen Welt vieler Veränderungen und Unsicherheiten braucht es einen Führungsstil, der auf der einen Seite Rahmenbedingungen schafft, auf der anderen Seite aber Freiräume zulässt und die Menschen an Entscheidungsprozessen beteiligt. Führungskräfte müssen den Wechsel vom Arbeitsverteiler zum Coach vollziehen.

Dieses Seminar ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geeignet, die Führungsaufgaben wahrnehmen.

Inhalte der Ausbildung:

- Die Bedeutung von Agilität
- Die Generationen Y und Z
- Agile Führungsprinzipien
- Die „Dreidimensionale Führung“
- Von der Führungskraft zum Coach
- Agile Organisationsstrukturen
- Mitarbeitergespräche 4.0

Nach dem Seminar haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer eine Vorstellung, welche Veränderungen auf Sie zukommen. Sie kennen die zukünftige Rolle und welche Aufgaben damit verbunden sind. Sie haben eine Idee, mit welchen Vorstellungen und Erwartungen die jungen Generationen in das Unternehmen kommen. Sie haben konkrete Maßnahmen kennengelernt, wie der Wechsel von der Führungskraft zum Coach stattfinden kann.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

M-1007-11 Kreative Methoden für agile Workshops, Meetings und Seminare

Viele Workshops leiden darunter, dass häufig nur die seit Jahren etablierten Moderationstechniken angewendet werden. Irgendwann hat man keine Lust mehr, immer nur Moderationskarten an Metaplanwände zu pinnen oder bunte Klebepunkte auf Flipcharts zu kleben. Zeit für Alternativen: Warum nicht einmal mit „den Händen denken“, denn unsere Hände sind mit 70-80 % unserer Gehirnzellen verknüpft. Mit Hilfe von LEGO®-Bausteinen können z. B. ganz neue Erkenntnisse gewonnen werden.

Die Übungen basieren auf drei „Denken-Welten“: In der „Denke in Metaphern-Welt“ geht es nicht um konkrete Objekte (z. B. einen Tisch) sondern um Metaphern, wie z.B. „Wie ich mich heute fühle ...“. In der „Denke in Realitäten-Welt“ werden konkrete und manchmal auch innovative Objekte oder Produkte gebaut, und in der „Denke in Aufgaben-Welt“ müssen Projektaufgaben erledigt werden, z. B. der Bau eines Turmes oder einer Brücke.

Wichtig: Es handelt sich bei diesem Workshop NICHT um einen LEGO®-SERIOUS-PLAY® Workshop. Auch stehen weder die vorgestellte Vorgehensweise noch die Übungen in irgendeinem Bezug zur LEGO®-Group oder zur LEGO®-SERIOUS-PLAY®-Methode. Der Trainer ist kein zertifizierter LEGO®-SERIOUS-PLAY®-Faciliator.

Dieses Seminar ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geeignet, die Workshops, Meetings oder Seminare moderieren und neue kreative Möglichkeiten kennenlernen möchten.

- Grundlagen der Moderation
- Von der Auftragsklärung zum Konzept
- Mit den Händen denken
- Die drei „Denken-Welten“
- Die Methodik im Grundsatz
- Von der Aufwärmübung bis zur Feedback-Runde

Nach dem Seminar kennen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Vorteile dieser kreativen Methode. Sie sind in der Lage, die einzelnen Übungen zu erklären, die Gruppe zu kreativen Ergebnissen anzuleiten und den Gesamtprozess zu moderieren. Sie wissen um die Wichtigkeit der Auftragsklärung und können einen Moderationsleitfaden erstellen.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

M-1008-11 Konfliktmanagement, Selbstbehauptung und Selbstverteidigung

Seit einigen Jahren steigt die Tendenz, dass die Konflikte in der Gesellschaft zunehmen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Freizeitaktivitäten handelt, ob es zu einem Streit mit einem Kunden kommt oder gar zu Belästigungen am Arbeitsplatz. Dass es immer häufiger zu üblen Beschimpfungen und sogar zu körperlichen Übergriffen kommt, ist nicht tolerierbar. Die Leidtragenden sind dabei eindeutig die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Dieses Seminar ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geeignet, die gerne mehr Selbstbewusstsein aufbauen und sich in schwierigen Situationen behaupten wollen.

Inhalte der Ausbildung:

- Gefahrensituationen frühzeitig erkennt
- Konfliktsituationen erkennen und deeskalieren
- Das Konfliktmodell nach Prof. Dr. Glasl
- In Stresssituationen die Ruhe bewahren
- Von der inneren Haltung zur Körperhaltung
- Durch die richtige Ausstrahlung überzeugen
- Sich gegen verbale und körperliche Angriffe verteidigen

Nach dem Seminar haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein Gefühl dafür, wie sie durch eine innere Stärke die Körperhaltung verbessern können. Sie haben individuelle, persönliche Methoden entwickelt, wie sie vorzugsweise mit Stresssituationen umgehen können. Aufgrund praktischer Übungen können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Techniken anwenden, um sich gegen bedrohliche Situationen zu wehren.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

M-1009-11 Innovationen kreieren

87 % aller Unternehmen, die 1955 unter den Fortune 500 gelistet waren, sind heute dort nicht mehr vertreten. Wir leben in einer Welt geprägt von Volatilität, Ungewissheit, Komplexität und Ambiguität. Die EU-Binnenmarktrichtlinien und die deutsche Energiewende haben im Energiemarkt zu einer Transformation geführt und den Wettbewerb erhöht. Die Lösung, um nachhaltig am Markt bestehen zu können, sind Innovationen. Der Nutzen von Innovation ist dabei nicht ausschließlich in Zahlen zu bemessen. Imageverbesserung, Mitarbeiterzufriedenheit und Effektivität sind zusätzliche Faktoren, die durch Innovation positiv beeinflusst werden.

Das Seminar setzt dort an wo Innovation beginnt. Personell auf der Ebene des Mitarbeiters, da diese Probleme als erstes wahrnehmen und prozessual bei der Ideengenerierung als erste Phase des Innovationsprozesses. Auch hier greift die goldene Regel der Kreativität - eine höhere Ideenkompetenz führt zu mehr Ideen, mehr Ideen führen zu mehr guten Ideen. Dieses Seminar ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geeignet, die regelmäßig an innovativen Projekten beteiligt sind oder zum Intrapreneurship befähigt werden sollen.

Inhalte der Ausbildung:

- Anwendung von Methoden und Vorgehen zur Ideengenerierung
- Innovationsarten und -möglichkeiten innerhalb von Unternehmen
- Grundlagen der Innovationstheorie
- Warum Innovation für Unternehmen wichtig ist
- Analyse von Innovationsprojekten
- Erfahren eigener Denkmuster
- Laterales Denken zum Beschreiten neuer Denkpfade

Nach dem Seminar können die Teilnehmer Ideenprozesse strukturiert durchlaufen und somit schneller gute Ideen kreieren. Sie kennen die Vielfalt von Innovationsmöglichkeiten innerhalb einer Organisation und haben die Fähigkeit, Innovationsvorhaben zu analysieren. Sie sind in der Lage, neue Wege zur Lösung von Problemen zu identifizieren. Außerdem haben sie den Umgang mit den relevantesten Kreativitätstechniken erprobt.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: ab 1.800,00 EUR

Dieses Seminar wird von der **enmore AG** durchgeführt 
www.enmore.de

M-1010-11 Kommunikation

Kommunikation im telefonischen Kundenservice unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von der face-to-face Kommunikation. Wir reden mittlerweile von „Customer-Journey“, wodurch die Fokussierung auf die Bedürfnisse des Kunden immer wichtiger wird. Hierfür ist eine wertschätzende Kommunikation wichtig. Ziel ist es, mit dem Kunden auf eine Beziehungsebene zu gelangen und Konflikte sowie Missverständnisse zu vermeiden, um Kunden langfristig zu binden.

Das Seminar richtet sich an alle, die im telefonischen Kundenkontakt tätig sind.

Inhalte der Ausbildung:

- Unterschiede zwischen privater und beruflicher Telefonie
- Was macht einen freundlichen Stimmklang aus?
- Wie die Wortbetonung den Inhalt definieren kann
- Wie die Körperhaltung das Gespräch beeinflussen kann
- Positive und negative Wahrnehmung von Wörtern
- Grundmodelle der Kommunikation
- Fragetechniken
- Messung von Kundenzufriedenheit
- Gemeinsame Erarbeitung eines universellen Leitfadens
- Umfangreiche Übungsaufgaben und praktische Beispiele

Nach dem Seminar haben Sie ein Grundwissen über verschiedene Kommunikationsmodelle sowie Fragetechniken und sind in der Lage mit dem Kunden auf Augenhöhe zu kommunizieren. Der hierfür gemeinsam erarbeitete Gesprächsleitfaden hilft Ihnen in jeder Situation, auch in vermeintlich schwierigen, die passende Formulierung zu finden.

Voraussetzungen:	keine besonderen Voraussetzungen
Abschluss:	Zertifikat der PMD Akademie
Dauer:	1 Tag
Kosten Seminar in DMS Niederlassung:	600,00 EUR
Kosten Inhouse-Seminar vor Ort:	600,00 Euro plus 100,00 Euro Reisekosten- und Übernachtungspauschale
Trainer:	Holger Wolf und/oder Nina Kasch

M-1011-11 Akquise und Verkaufsgespräch

In der heutigen Zeit ist es von Bedeutung sowohl neue Kunden zu gewinnen als auch Bestandskunden mit attraktiven Angeboten weiterhin langfristig zu binden. Die vertriebliche Tätigkeit ist in vielen Bereichen mittlerweile Teil der telefonischen Kundenkommunikation, um auf dem Markt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Das Seminar richtet sich an alle, die im telefonischen Kundenkontakt mit Akquise-Bezug tätig sind.

Inhalte der Ausbildung:

- Unterscheidung Kaltakquise und Warmakquise
- Akquise-Methoden
- Das DISG-Modell
- Die Kaufentscheidung
- Unterscheidung von Vor- und Einwand
- Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Einwandbehandlung
- Sales Arten (Upsell, Gleichsell, Crosssell etc.)
- Umfangreiche Übungsaufgaben und praktische Beispiele

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, individuell und zielgerichtet auf Kunden und ihre Bedürfnisse einzugehen. Sie können sowohl Neu- als auch Bestandskunden von neuen Produkten überzeugen, indem Sie zielführend auf Einwände des Kunden reagieren und Ihre Abschlusskompetenz trainieren.

Voraussetzungen:	keine besonderen Voraussetzungen
Abschluss:	Zertifikat der PMD Akademie
Dauer:	1 Tag
Kosten Seminar in DMS Niederlassung:	600,00 EUR
Kosten Inhouse-Seminar vor Ort:	600,00 Euro plus 100,00 Euro Reisekosten- und Übernachtungspauschale
Trainer:	Holger Wolf und/oder Nina Kasch

M-1012-11 Zeit- und Selbstmanagement

Der heutige Arbeitsalltag ist sehr schnelllebig und fordernd und lässt sich nur mit einer darauf abgestimmten Organisation und Struktur effizient gestalten.

Ziel ist es, die Neuerungen in den bestehenden Arbeitstag zu integrieren, ohne dadurch in ein ungesundes Maß an Stress zu geraten.

Dieses Seminar richtet sich an Projektleiter, Teamleiter und Trainer, die vor der Herausforderung stehen, auch unvorhergesehene Ereignisse in den Tagesablauf zu integrieren und ihrem Rhythmus entsprechend anzupassen.

Inhalte der Ausbildung:

- Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Arten von Stress und Stressbewältigung
- Methoden des Zeitmanagements
- Leistungskurve und Biorhythmus
- Delegieren von Tätigkeiten
- Tage und Wochen richtig strukturieren
- Umfangreiche Übungsaufgaben und praktische Beispiele

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, den Arbeitsaufwand Ihrer Tätigkeiten korrekt zu bewerten und in einen Tages- und Wochenplan zu überführen. Hierfür bekommen sie das nötige Handwerkszeug vermittelt.

Voraussetzungen: keine besonderen Voraussetzungen

Abschluss: Zertifikat der PMD Akademie

Dauer: 1 Tag

Kosten Seminar in DMS Niederlassung: 600,00 EUR

Kosten Inhouse-Seminar vor Ort: 600,00 Euro plus 100,00 Euro Reisekosten- und Übernachtungspauschale

Trainer: Holger Wolf und/oder Nina Kasch

M-1013-11 Zielfindung und Zielverfolgung mit S.M.A.R.T.

Das Seminar richtet sich an Projektleiter, Teamleiter und Trainer, die sich mit dem Thema Mitarbeiterentwicklung näher auseinandersetzen möchten. Ziel ist, es die Leistung der Mitarbeiter beurteilen zu können und anhand dieser Informationen realisierbare und motivierende Ziele zu vereinbaren.

Inhalte der Ausbildung:

- Warum ist Mitarbeiterentwicklung von Bedeutung?
- Kennzahlen, Werte, Messgrößen
- Mitarbeiterleistungsstufen
- Entwicklungsansätze Low Performer
- S.M.A.R.T.
- kurz-, mittel- und langfristige Ziele
- Grundprozess Zielverfolgung
- Eskalationskonzept bei Zielverfehlung
- Erneute Zielbewertung bzw. weiterführende Zielsetzung

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, die Leistung Ihrer Mitarbeiter zu beurteilen und angepasste Ziele für jeden Mitarbeiter zu vereinbaren. Durch die konsequente Anwendung von S.M.A.R.T. werden Sie in der Lage sein, Mitarbeiter für die Zielerreichung zu motivieren und Sie aktiv und zielgerichtet zu unterstützen.

Voraussetzungen:	keine besonderen Voraussetzungen
Abschluss:	Zertifikat der PMD Akademie
Dauer:	1 Tag
Kosten Seminar in DMS Niederlassung:	600,00 EUR
Kosten Inhouse-Seminar vor Ort:	600,00 Euro plus 100,00 Euro Reisekosten- und Übernachtungspauschale
Trainer:	Holger Wolf und/oder Nina Kasch

M-1014-11 Motivation und wie man Demotivation begegnet

In Projekten müssen immer mehr Zielvorgaben erreicht werden. Damit die Mitarbeiter stetig an der Qualität, der Quantität und letztendlich der Zielerreichung arbeiten, müssen sie es auch wollen – sie müssen motiviert sein und es auch bleiben. Mitarbeitermotivation erlangt dadurch einen immer höher werdenden Stellenwert.

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter durch Motivation und Wertschätzung im Arbeitsalltag zielführend unterstützen wollen.

Inhalte der Ausbildung:

- Intrinsische Motivation und extrinsische Motivation
- Demotivation und ihre Ursachen
- Arten von Motivation
- Mythos Motivation – Kann man überhaupt Mitarbeiter motivieren?
- Aufgabe als Führungskraft: Erkennen was den einzelnen Mitarbeiter motiviert
- Maßnahmen zur Mitarbeitermotivation

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Ihre Mitarbeiter individuell und im Team zielführend zu motivieren und Demotivation zu begegnen. Sie lernen „das Beste“ aus den Mitarbeitern herauszuholen, ohne mit zu viel Druck zu arbeiten. Hierzu führen Sie praxisnahe Übungen durch, um Motivationsmaßnahmen in die tägliche Arbeit einzubauen.

Voraussetzungen:	keine besonderen Voraussetzungen
Abschluss:	Zertifikat der PMD Akademie
Dauer:	1 Tag
Kosten Seminar in DMS Niederlassung:	600,00 EUR
Kosten Inhouse-Seminar vor Ort:	600,00 Euro plus 100,00 Euro Reisekosten- und Übernachtungspauschale
Trainer:	Holger Wolf und/oder Nina Kasch

Inhouse-Seminare

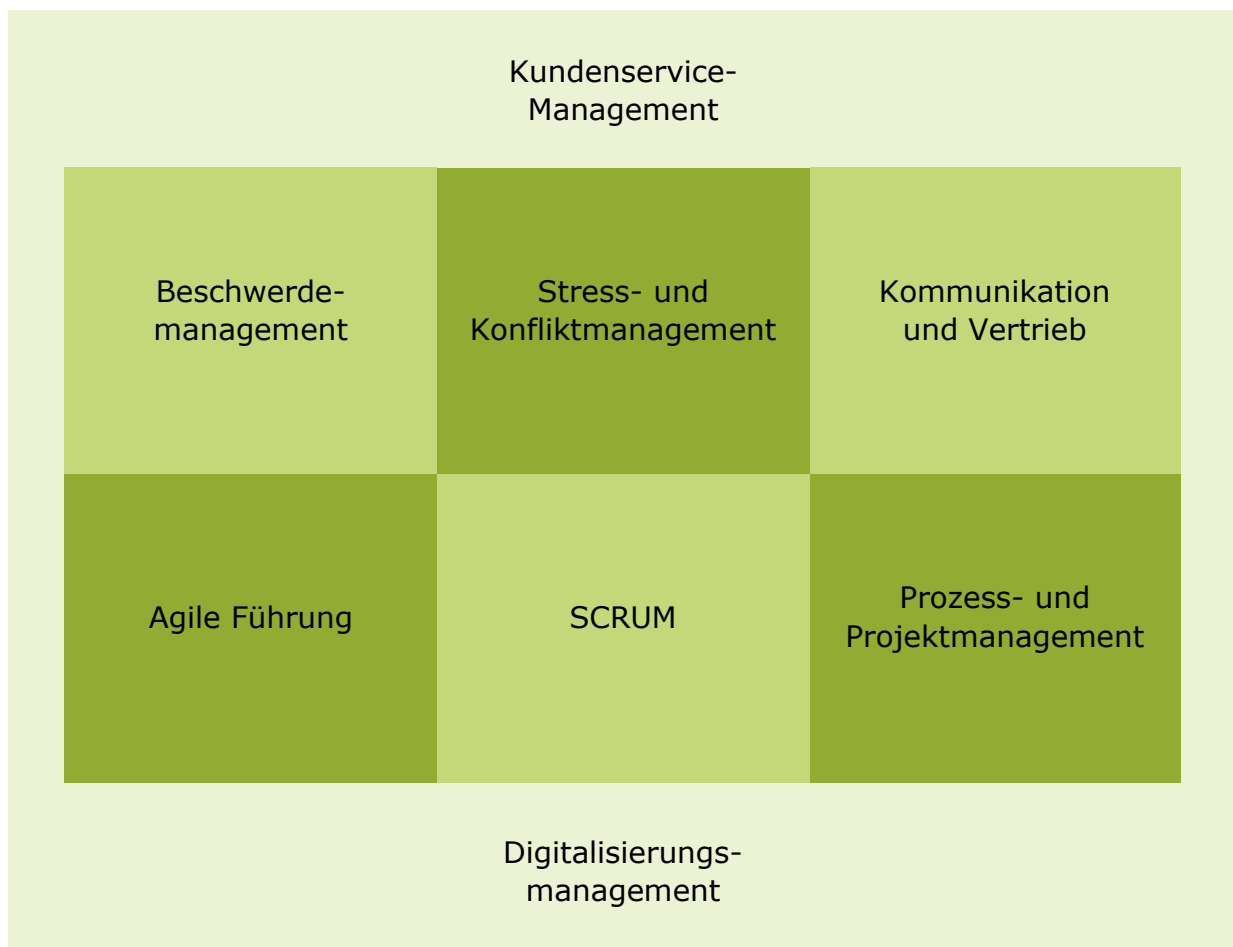
Sie möchten kein Standard-Angebot, sondern ein individuelles Seminarprogramm, welches spezifisch auf Ihr Unternehmen angepasst wurde?

Sie möchten den Termin in Abhängigkeit des Tagesgeschäftes festlegen, damit es möglichst nur zu geringen Störungen kommt?

Es ist Ihnen wichtig, dass die Workflow-Prozesse Ihres Abrechnungssystems bei den Seminarinhalten berücksichtigt werden?

Dann sprechen Sie uns an. Gern diskutieren wir mit Ihnen die Anforderungen und entwickeln gemeinsame Lösungskonzepte. Auf dieser Basis erstellen wir Ihnen dann ein individuelles Angebot.

Das bieten wir an:



Wenn Sie Interesse an den Leistungen der PMD Akademie oder an den aktuellen Seminarkatalogen haben, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf unter

info@pmd-akademie.de

oder schauen Sie auf unsere Web-Seite

www.dms-gruppe.de/pmd-akademie

Wenn Sie an aktuellen Themen rund um die Energiewirtschaft und zu Führungs- und Methodenkompetenzen interessiert sind und sich gerne mit anderen Menschen austauschen, dann besuchen Sie doch unseren Blog unter

pmdablog.wordpress.com

Sie möchten sich einen Überblick über einzelne Themen verschaffen und sind sich noch nicht sicher, welches Seminar für Sie geeignet ist? Dann besuchen Sie unsere kostenlosen Webinare unter

webinare.pmd-akademie.de

Die gezeigten Unterlagen erhalten Sie ebenfalls kostenlos als PDF-Download.

Das sagen unsere Kunden



Anmeldung

Bitte per Fax an 0365 55220-145 oder per E-Mail an info@pmd-akademie.de

Veranstaltung

Seminarnummer/Bezeichnung _____
Termin _____ Ort _____

Teilnehmer

Frau Herr
Name _____ Vorname _____
Telefon _____ E-Mail _____
Projekt/Abteilung _____

Rechnungsadresse

Firma Privat
Firma _____
Straße _____ PLZ/Ort _____

Hier lösen Sie Ihren Gutschein ein

Bereits besuchtes Seminar Nr./Bezeichnung _____
Termin _____ Ort _____

Ort/Datum _____ Unterschrift _____

Rücktritt durch den Kunden

Durch Stornierung in schriftlicher Form ist ein kostenloser Vertragsrücktritt bis zwei Wochen vor Veranstaltungstermin möglich. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist ohne Zusatzkosten eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Datenschutzhinweis

Die PMD Projektmanagement Deutschland Akademie GmbH und die mit ihr verbundenen Gesellschaften verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung sowie weitere Informationen per Post/E-Mail zukommen zu lassen. Selbstverständlich können Sie der Verwendung Ihrer Daten per E-Mail unter info@pmd-akademie.de oder telefonisch unter +49 365 55220-140/141 widersprechen bzw. eine erteilte Einwilligung jederzeit widerrufen.

Weitere Informationen zu den Seminarangeboten der PMD Akademie finden Sie unter:

► www.dms-gruppe.de/pmd-akademie ◀

Kontaktdaten

Beratung und Anmeldung:

Heike Wenzel

Telefon: +49 365 55220-140
Telefax: +49 365 55220-145
E-Mail: h.wenzel@dms-gruppe.de

Geschäftsführung:

Wolfram M. Walter

Telefon: +49 365 55220-141
Telefax: +49 365 55220-145
Mobil: +49 171 5661155
E-Mail: w.walter@dms-gruppe.de

Postanschrift:

PMD Projektmanagement Deutschland Akademie GmbH
Reichsstraße 5
07545 Gera

Internet: www.dms-gruppe.de/pmd-akademie

E-Mail: info@pmd-akademie.de

Blog: pmdablog.wordpress.com

Webinar: webinare.pmd-akademie.de