

Projektledelse for specialister – Godt købmandskab



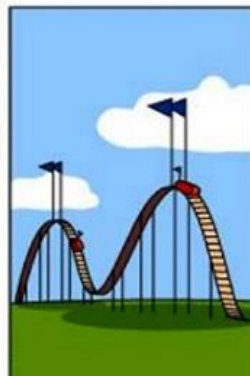
Hvad kunden bestilte



Hvad projektlederen hørte



Hvad teamet designede



Hvad kunden betalte



Hvad kunden behøvede

Kursus: Projektledelse for specialister

Specialister har ofte mindre projekter, hvor deltagerne er "dig, mig og kunden". Alle skal gerne komme succesfuldt i mål med opgaven.

Forretningssiden af kunderelationen kan være en udfordring for dygtige fagspecialister. Opgaverne er ofte teknisk komplekse, og det faglige aspekt får derfor mere fokus end aftaler og penge.

Heldigvis kan nye kompetencer og holdninger udvikles, så høj faglighed og godt købmandskab kan gå hånd i hånd.

"Kunden køber ikke, hvad virksomheden tror den sælger". Peter Drucker

Det typiske indhold på kurset er emner som disse:

- Aftaletrekanten: Deadline, indhold og ressourcer skal hænge sammen, hver gang.
- Tingene udvikler sig: Hvilke aftaler gælder for de ændrede forudsætninger for opgaven?
- Forskellige opfattelser af virkeligheden: Kunden har jo ikke altid ret, men de har pengene.
- Verbal judo: Løsningsorienteret sagsfremstilling og forhandling i vanskelige situationer.
- Agilitet: Der er forskel på problemer og vilkår, og man bør vælge sine kampe med omhu.

Indholdet

Indholdet af det interne kursus designes ud fra behovet hos organisationen, så der sikres en høj grad af relevans for deltagerne. Vi holder først en designdag, hvor de generelle værktøjer tilpasses kursisternes virkelighed og hverdag.

"En forretning, som ikke indbringer andet end penge, er en dårlig forretning". Henry Ford

Der foreslås tre kursusdage, hver placeret med et par ugers mellemrum, så der er mulighed for at træne færdigheder og realisere læringsmål mellem kursusdagene.

"Hvis du gør det, du altid har gjort, får du de resultater, du altid har fået". Jack Canfield

Dette er ikke blot endnu et kursus, men derimod en ændring af den måde man arbejder med sine kunder. Derfor forventes en aktiv læringsindsats - også mellem kursusdagene.

For mere information om kurset, og drøftelse af mulighederne for tilpasning med videre, ring på 26 28 84 48