



Gewinnender Brückenschlag zwischen IT und Business

Mit welchen Gefühlen begegnen sich IT und Business in IT Projekten? Wie entstehen die Missverständnisse zwischen den verschiedenen Kulturen in IT und Business? Mit welchen Instrumenten werden die **Zusammenarbeit** und die **Kommunikation** zwischen IT und Business verbessert?

Die konkreten Fragestellungen liefern die Seminarteilnehmenden mit praktischen Beispielen aus ihrem Alltag. Im Seminar wird das Praxisverhalten anhand dieser **Praxisbeispiele** simuliert, abwechselnd mit entsprechender Theorie. Die Teilnehmenden entwickeln Prototypen bzw. Modelle für das Verhalten und die Umsetzung in der Praxis, unter der Führung einer sehr erfahrenen Seminarleiterin. Der Inhalt des Seminars wird von den Teilnehmenden massgebend mitbestimmt.

Nach dem Seminar gehen die Teilnehmenden **selbstbewusster** und **erfolgreicher** mit den unterschiedlichen Kulturen um.

Seminarziele

Zentrale Lernziele dieses Seminars sind:

- die Erlernung und Anwendung von erfolgreichen **Kommunikationsstrategien und -instrumenten**
- die Entwicklung von **Prototypen** und **Modellen** für das Verhalten in Business Kontakten
- die Schärfung der eigenen Selbst- und Fremdwahrnehmung

Seminarinhalt

Praxiserfahrungen der Teilnehmenden

- Wo gibt es am meisten Missverständnisse zwischen IT und Business?
- Wie kommt es dazu und welches sind die Folgen?
- Anonymisierte Fallbeispiele der Teilnehmenden
- Simulation von praktischen Problemlösungen und Entwicklung von Prototypen und Modellen für das Verhalten in Business Kontakten

Schärfung der Wahrnehmungskompetenzen

- Welche Rollen und allgemeinen Anforderungen habe ich in meinem Business Umfeld? Welche Rollen gibt es um mich herum?
- Welche Persönlichkeitstypen gibt es? Was sind ihre Ansprüche, ihre Handlungsmuster? Was ist ihr klassisches Rollenverständnis?
- Welcher Persönlichkeitstyp bin ich? Was sind meine Ambitionen im Business Alltag und nach welcher „Maxime“ handle ich?
- Wie wirken sich die Unterschiede der Persönlichkeitstypen, der Rollen und Anforderungen auf die Kommunikationsprozesse im Business Alltag aus?
- Was heisst es, politisch und kulturell korrekt zu sein?
- Was kann ich von den anderen Teilnehmenden lernen?

Handlungsstrategien in schwierigen Business Kontakten

- Welche Kommunikationsstrukturen (er)kenne ich?
- Wie gestalte ich ein Miteinander („Win-Win“) anstatt eines Nebeneinanders oder Gegeneinanders?
- Wie kann ich selbstsicher, überzeugend und nachhaltig Einfluss nehmen?
- Welche Instrumentarien zur Gestaltung zwischenmenschlicher Prozesse stehen mir zur Verfügung?
- Wie gelingt mir eine zielgruppen- und bedürfnisgerechte Kommunikation (z. B. „aktives Zuhören“, „keep it simple“)?
- Wie erkenne ich frühzeitig Konfliktsituationen? Wie gehe ich mit ihnen professionell um?
- Was kann ich von den anderen Teilnehmenden lernen? Welche Handlungsstrategien gibt es für mich?



Seminarzielgruppe

Das Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte, Projektmitarbeitende** und **Projektleiter**.

Seminarvorgehen

Vor dem Seminar werden die **Praxiserfahrungen** der Teilnehmenden erfasst und durch die Seminarleiterin im Hinblick auf das Seminar aufbereitet. Die Inhalte werden in (Klein)gruppen anhand der Fallbeispiele der Teilnehmenden erarbeitet. Methoden werden in Rollenspielen und „Mini-Coaching-Sequenzen“ praktiziert und reflektiert. Theoretische Hintergründe werden bedarfsgerecht und situativ ergänzt. Die Teilnehmenden erhalten für ihre Fallbeispiele **Modelle** für ein erfolgreiches Verhalten in entsprechenden Situationen und lernen auch von den Praxisbeispielen der anderen Teilnehmenden.

Theoretische Hintergründe

Der Seminarinhalt bezieht sich auf folgende theoretische Grundlagen:

- Kommunikationsmodell nach Schulz von Thun
- Motivationstheorie nach Maslow
- Persönlichkeitstypen nach Myers Briggs, HDI
- Konfliktebenen

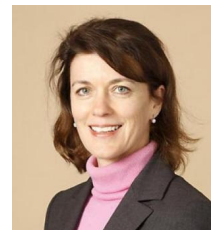
Seminarvoraussetzungen

Die Voraussetzung für dieses Seminar ist die Bereitschaft, sich mit den **kommunikativen Kompetenzen** zwischen IT und Business zu befassen.

Seminarleitung

Die **Trainerin Angelika Sidler** ist diplomiert für Management-Coaching und zertifiziert für Persönlichkeitsentwicklung und -analyse. Sie verfügt über ein breites Erfahrungsspektrum im Marketing- und Produktmanagement sowie in der Personal- und Führungskräfteentwicklung in unterschiedlichen Branchen im In- und Ausland.

Sie unterstützt erfolgreich seit vielen Jahren Fach- und Führungskräfte in ihrer Karriere- und Persönlichkeitsentwicklung sowie im Konfliktmanagement.



Seminarkosten

Die **2-tägigen Seminare** werden jeweils mit **maximal 10 Teilnehmenden** durchgeführt und kosten **pro Teilnehmer/in Fr. 1560.-**, inkl. Mittagessen und Getränke, zzgl. Fr. 80.- für die Seminarunterlagen.

Bei mehreren Teilnehmenden pro Unternehmen wird **10% Rabatt** auf die Seminarkosten gewährt. Unternehmensinterne Seminare werden zu **Spezialkonditionen** durchgeführt.

Übernachungskosten sind nicht inbegriffen.

Seminartermine und -orte

Alle Seminartermine und -orte werden unter www.bosspub.ch / Events / Seminare publiziert.

Seminaranmeldung

Anmeldungen erfolgen über die Seminarübersicht **unter www.bosspub.ch**. Bezüglich Anmelde- und Abmeldeformalitäten gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen (PDF-Dokument unter www.bosspub.ch).

Seminarorganisation

Nadja Kaderli, Tel 0041 56 648 61 23 c/o Bosshard & Partner Unternehmensberatung steht Ihnen gerne jederzeit für entsprechende Fragen zur Verfügung.