

## ***IT mit Wirkung auf Ihr Business - Als IT-Manager mit Vorstand auf Augenhöhe sprechen***

***L.S.Z Symposiumsreihe „Als IT-Manager mit dem Vorstand und mit Managern der Fachabteilung auf Augenhöhe sprechen und eigene Lösungsansätze initiieren“***

Ausgewählte Forrester-Studien zeigen, dass nicht länger von reiner Informationstechnologie sondern vielmehr von Business-Technologie gesprochen wird.

Der Fokus liegt nicht auf dem Technischen, sondern das gesamte Unternehmen, der Unternehmenserfolg und der wirtschaftliche Nutzen stehen im Vordergrund. Es geht um das Geschäft - und die Informationstechnologie ist das Ermöglichen geschäftlicher Chancen!

**„Für die ausgeschriebene Position eines EDV-Leiters mit einem Team von 250 Mitarbeitern suchen wir jemanden, der die Fähigkeit hat zu kommunizieren und zu vereinfachen.“**

*Zitat HR-Manager eines großen österreichischen Unternehmens*

### **Ziele des Seminars**

- Wirksam kommunizieren mit Vorstand, Geschäftsführung, Managern aus Fachabteilungen, die mit Informations- und Kommunikationstechnologie-Lösungen ihre Ziele erreichen (müssen), insbesondere in der Rolle von Vorgesetzten bzw. Auftraggebern. Wir legen mit Ihnen fest, wie und wann Sie Informationen „einkippen“ und zu welchem Zeitpunkt, mit welcher Formulierung Sie konkrete weitere Schritte wirksam einfordern.
- Häufig werden IT-Manager nicht in strategische Gespräche eingebunden, solange es noch um das Finden einer neuen Lösung geht; die Einbindung erfolgt erst, wenn die Frage der Umsetzung der gefundenen Lösung aktuell wird. Das Seminar soll dazu beitragen, dass IT-Manager zum für sie passenden und strategisch „richtigen“ Zeitpunkt aktiv an der Lösungsfindung mitarbeiten.
- Durch dieses Seminar werden Sie so kommunizieren und sich so positionieren, dass Sie als „Businesspartner“ anerkannt werden und speziell mit Ihrer Perspektive an der neuen Lösungsfindung mitarbeiten können. Im Idealfall kommt die Initiative zur Lösung von Ihnen als IT-Manager!

### **Zielgruppe**

EDV-Leiter

IT-Manager wie z.B. Chef Software-Entwicklung, Strategie, Kommunikation etc.

## Nutzen und Auswirkungen für IT-Manager

- **Selbstpositionierung:** So positionieren Sie sich als IT-Manager, um als strategischer Gesprächspartner im Business gesehen zu werden.
- **Sprache und Wortwahl:** Sie wählen die wirksamen Worte, um auf Augenhöhe gehört und angehört zu werden, Sie sprechen akzentuiert und formulieren in kurzen Sätzen.
- **Technik und Kommunikation:** So vereinfachen Sie, für jeden verständlich, wichtig und attraktiv, ohne dabei an Kompetenz zu verlieren, abzuwägen oder zu beurteilen.
- **Aktives Zuhören:** So zeigen Sie, dass Sie die Anforderungen verstehen. Sie zeigen, dass Sie nicht nur den technisch-sachlichen Auftrag verstehen, sondern auch dessen Bedeutung für das Unternehmen.  
Stellen von Verständnis- und Reflexionsfragen, um dem Gesprächspartner das gute Gefühl zu geben, dass Ihnen ein beiderseitiges Verständnis wichtig ist.
- **Lösungs-Orientierung:** Sie sprechen über Lösungen, nicht über technische Details. Sie sprechen über Anforderungen, die nicht unmittelbar technisch sind oder hinterfragen sie.
- **Business-Orientierung:** Sie verstehen das Geschäft und das Geschäftsmodell, hinterfragen dennoch die Auswirkungen von Lösungen und zeigen im Zuge dessen Ihr Verständnis, dass Technik ein Mittel zum Zweck und nicht Selbstzweck ist.
- **Web 2.0 als Kommunikationsbasis:** Sie erarbeiten mögliche Ansätze, um regelmäßige Berichte und den Austausch relevanter Themen und Fragen an verschiedene Abteilungen zu initiieren und werden auf diese Weise zum strategischen Kommunikationsknoten des Unternehmens.
- **10 Gebote:** erarbeiten Sie mit uns gemeinsam die für Sie wichtigsten 10 Faktoren in der Kommunikation.

**Letztendlich gelingt es Ihnen zukünftig besser, eigene Anliegen leichter zu initiieren und konkret ins Gespräch zu bringen!**

### Dauer

Eintägiges Seminar  
Beginn: 08:30 Uhr  
Ende: 17:00 Uhr

### Gastsprecher aus Unternehmen

Gastsprecher aus namhaften österreichischen Unternehmen berichten von ihren Erwartungen an IT-Manager und steuern ihre eigenen Erfahrungen und Praxis-Beispiele bei.

### Methodik

Theoretischer Input anhand praktischer Beispiele  
Fall-Diskussionen und -Analysen – vorbereitet und konkret von Teilnehmern eingebracht.  
Praktische Übungen / Dialog-Übungen, um Verhalten und Kommunikation erfolgreich zu entwickeln.

## Agenda

08:30	Keynote „Warum ein Gespräch „in Augenhöhe“ Einfluss darauf hat, wie der IT-Manager wahrgenommen wird“
09:00	Falldiskussion mit betroffenen Experten als Gäste und Sparring-Partner
09:45	Start des Seminars Situationen der Selbstpositionierung: Hier entscheiden Sie über Ihre Wahrnehmung, wie Sie gesehen und wie Sie beurteilt werden. Praxis-Übung: die situative Selbstpositionierung
10:30	Pause
10:45	Wie Stimme, Sprache und Wortwahl sich in Aufmerksamkeit, Wertschätzung und Integration auswirken.
11:30	Praxis-Übung: Bewusste Wortwahl in Falldiskussionen mit dem Anspruch Wert vermittelnder Vereinfachung.
12:15	Mittagspause
13:15	Lösungs- und Business-Orientierung – anhand eines individuellen Fallbeispiels den Unterschied erkennen, wie die Wahl der Perspektive für Ihre Ausführungen Einfluss auf die Beurteilung und Aufmerksamkeit Ihrer Gesprächspartner nimmt.
15:00	Pause
15:15	Wie Sie Kommunikation und Information aktiv initiativ gestalten und steuern, um als Initiator, Drehscheibe und in gewisser Weise Mittelpunkt der Entwicklungen gesehen zu werden.
16:40	Transferkonzept/Verankerung: Sie vereinbaren persönliche Maßnahmen mit sich selbst und bekommen Maßnahmen-Empfehlungen von Ihrem Trainer.
17:00	Ende

## Termin

10. März 2010

## Veranstaltungsort:

Hotel roomz vienna  
Paragonstrasse 1  
1110 Wien

## Veranstaltungsform

**Offenes Seminar** mit maximal 8 Teilnehmern

## Investition:

€ 680,- exkl. MwSt. pro Teilnehmer inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung

## Michael Johannes Toppelreiter Training Coaching, Beratung

### Trainer und Coach perfect training



### Anspruch

Bei meinen Trainings fordere ich vollen Einsatz von meinen Teilnehmern und den dürfen Teilnehmer auch von mir erwarten! Es ist mein Anspruch, dass Teilnehmer durch Interaktionen und herausfordernde Übungen im Training bei der Umsetzung kontextbezogen über sich hinaus wachsen und messbar erfolgreich sind!“

Michael Johannes Toppelreiter

Er geht situativ auf jeden Teilnehmer ein, macht den Nutzen bewusst und stellt die Verbindung zur Umsetzung her. Stets ausgerichtet und fokussiert auf das Ziel. Seine interdisziplinäre Erfahrung in den Bereichen Training, Management und Vertrieb aufbauend auf gezielten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen begründen seine anspruchsvolle Tätigkeit als Trainer und Coach.

### Erfahrung

2000 Schulabschluss/Matura

2001 selbstständiger EDV-Trainer für den europäischen Ausbildungskonzern Institut 2F

2002 Organisationsmanager - Kursorganisation und Kundenbetreuung

2003 Area Manager, Trainerauswahl und -weiterbildung, Beschwerdemanagement, Mitarbeiterschulungen, Innovationsmanagement, Verhaltenstrainings für EDV-Trainer,

seit 2005 Verkauf- und Führungskräfte trainings für Vertriebsmitarbeiter und Sales Manager

2004 Aufbau des EDV-Schulungsunternehmens Šola 2F d.o.o. in Slowenien in didaktischen und organisatorischen Belangen

2006 Vertriebsleitung und stv. Geschäftsführung der Šola 2F d.o.o., Durchführung laufender Vertriebs- und Managementschulungen im In- und Ausland für Sales Manager Zertifikate:

Sämtlichen Microsoft Anwender- und Trainerzertifizierungen, Akademische Ausbildung im Bereich systemisches Management Sprachen: Deutsch, Englisch

### Auswirkung

Als Berater, Trainer und Coach bewirkt er nachhaltige Entwicklungen in den Aufgabenstellungen:

- Steigerung der Vertriebswirksamkeit und -effizienz durch zielorientiertes Verhaltenstraining Verhaltenorientiertes Coaching für Führungskräfte verschiedener Geschäftsbereiche
- Implementierung der kybernetischen Kommunikationsmethode, um eine optimale Gesprächssteuerung unter Rücksichtnahme der Kundenbedürfnisse zu bewirken
- Steigerung der Führungswirkung, Verhaltenstraining, Implementierung von Führungsinstrumenten