SEMINARDETAILS

Pöhnl & Schottler
Seminare | Beratung | Coaching für die IT-Branche

Zeit ist eine der knappsten Ressourcen in Ihrem Arbeitsalltag – und dennoch wird sie selten bewusst gesteuert. In vielen IT-nahen Rollen, ob im Vertrieb, Service, Consulting oder Projektmanagement, begegnen wir täglich einem Mix aus operativer Hektik, Meetings und dringenden Anfragen. In diesem Training lernen Sie, den Überblick zu behalten, Prioritäten sinnvoll zu setzen und langfristig effizient zu arbeiten.

„Zeitmanagement & Eigenorganisation in IT-Untenehmen“

Zielorientiert und mit System arbeiten!

Diese Themen werden im Seminar behandelt:

- Ursachen und Hintergründe für Zeitprobleme
- Welcher Organisationstyp bin ich und welche Techniken passen zu mir?
- Techniken und Methoden für modernes Zeitmanagement in IT-Projekten
- Anwendungshilfen im Alltag – Zeit, Ziele und Planung
- Welche Zeiträuber gibt es bei mir und wie kann ich diese eingrenzen?
- Der Regelkreis des Zeitmanagements als Planungsinstrument
- Eigene Ziele und Prioritäten setzen und alte Gewohnheiten überdenken
- Umsetzung: Meine Organisation im Zeitmanagement
- Realistische Planung – wie macht man das?
- Wie schaffe ich es, meine Zeit unter Kontrolle zu behalten?
- NEIN sagen
- Meetings professionell vorbereiten und Dokumentation/ Protokolle
- Verbindliche Vereinbarungen treffen intern und mit Kunden
- Zeitmanagement und interne/ externe Kommunikation – worauf ist zu achten

Was nehmen Sie mit?

Ziel ist es, die individuellen Zeitfallen zu erkennen, wirksame Methoden zu erlernen – und vor allem, diese im Alltag auch anwenden zu können. Wichtig ist das Priorisieren der einzelnen Aufgaben, um nichts zu vergessen. Sie erhalten praxiserprobte Werkzeuge und Strategien, die speziell auf den Projektalltag in der IT-Branche zugeschnitten sind.

IHRE TRAINERIN

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: IT-Vertriebstraining mit Schwerpunkt Verhandlungsstrategie, Akquise und Social Media Business
- Langjährige Erfahrung als Account Managerin mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhnl & Schottler