
Projektkompetenz als Kernkompetenz

Aufbau und Gestaltung der Projektleiterqualifizierung

Ziele der Projektleiterqualifizierung

Aufbau und Stärkung einer umfassenden Projektkompetenz im Hinblick auf alle Anforderungen und Aufgaben

- in der Angebotsphase
- in der Startphase
- in der Ausführungsphase und
- in der Abschlussphase von Projekten

Insbesondere geht es darum,

- das Rollen- und Selbstverständnis der Projektleiter mit dem Ziel zu stärken, Kundenzufriedenheit und Wirtschaftlichkeit in der Projektarbeit sicherzustellen
- die Projektleiter darin zu stärken, Projekte unternehmerisch zielführend und für Kunden und Mitarbeiter zufrieden stellend zu gestalten
- das dazu jeweils erforderliche methodische Handwerkszeug in allen Projektphasen gekonnt einzusetzen und
- ein effektives Zusammenspiel aller internen und externen Projektbeteiligten zu gewährleisten.

Teil 1: Attraktive Ziele finden und fixieren – Projekterfolge vorbereiten (1)

Von der Kundenanfrage bis zur Auftragserteilung

Inhalte:

- Projekte als wichtigster Geschäftsprozess
 - Was ist ein Projekt?
 - Prozessmodell der Projektabwicklung
 - Anforderungen an das Managen von Projekten
 - Rollen und Selbstverständnis von Projektleitern

- Wirtschaftlichkeit als Voraussetzung für Projekterfolg
 - Prinzip von Angebot und Nachfrage
 - Grundlagen der Wirtschaftlichkeit
 - Möglichkeiten zur Herstellung und Erhaltung von Wirtschaftlichkeit und zur Kostenminimierung im Projekt

- Erwartungen und Interessen von Kunden
 - Was ist Kunden wichtig?
 - Entscheidungsgrundlagen für Kunden



Teil 1: Attraktive Ziele finden und fixieren – Projekterfolge vorbereiten (2)

- Organisationsstrukturen beim Kunden
 - Aufbauorganisation beim Kunden
 - Kundenprozesse kennen und nutzen
 - Entscheider und Schlüsselpositionen
 - Interne Kräfteverhältnisse
- Gestaltung des Kundenkontaktes in der Angebotsphase
 - Kontaktaufnahme bzw. -anbahnung
 - Darstellung der eigenen Person und des eigenen Unternehmens
 - Erkennen und Ermitteln von Kundenwünschen und -interessen
 - Einbringen eigener Unternehmensinteressen und -vorstellungen
- Bearbeiten von Anfragen und Ausschreibungen
 - Risikoanalyse und Bewertung
 - Erkennen von Fallstricken und Freiräumen
 - Möglichkeiten zur Einflussnahme auf LV's etc.
 - Freigabe zur Angebotserstellung

Teil 1: Attraktive Ziele finden und fixieren – Projekterfolge vorbereiten (3)

- Kalkulieren von Angeboten
 - Aufwandsplanung
 - Berücksichtigung verschiedener Kalkulationsparameter
 - Kalkulation von Gewinn
 - Vorgaben in der Kostenkalkulation (Quartzt)
- Erstellen und Platzieren von Angeboten
 - Grundelemente und -ansprüche an Angebote
 - Herausarbeiten von Konditionen
 - Zusammenstellen von Anlagen
 - Möglichkeiten, eigene Potenziale und Vorteile im Angebot zu platzieren
- Überprüfen von Aufträgen
 - Übereinstimmung mit Anfrage, Angebot und Vergabeverhandlungen
 - Auftragsbestätigung

Teil 2: Die Route festlegen und die Reise vorbereiten – Projekterfolge planen (1)

Von der Auftragserteilung bis zum „1. Spatenstich“

Inhalte:

- Projektplanung/Projektvorbereitung
 - Phasen der Projektplanung und -durchführung
 - Erstellen von Projektstrukturplänen und Ableiten von Arbeitspaketen
 - Entwickeln von Personaleinsatz- bzw. Manpowerplänen (Quantität und Qualifikation)
 - Entwickeln von Projektterminplänen
 - Erstellen von Materiallisten
 - Einrichten der Kostenträger und Erstellen der Budgetplanung
- Gestaltung der Projektorganisation
 - Zusammenstellen erforderlicher Projektmitarbeiter
 - Erstellen des Projektorganigramms
 - Festlegen der Aufgaben und Funktionsbereiche von Projektleiter, Bauleiter, Projektmitarbeitern und anderen Beteiligten



Teil 2: Die Route festlegen und die Reise vorbereiten – Projekterfolge planen (2)

- Einbindung der Bauleitung in die Projektplanung
 - Konstituieren von Projektteams
 - Durchführen von Kick-off-Meetings
 - Informationen zum Projekt
 - Klären von Aufgaben und Zuständigkeiten
 - Festlegen von Spielregeln für die Zusammenarbeit im Projekt
 - Regelung der Kommunikationsstruktur

- Instrumente der Projektsteuerung und -verfolgung
 - Prinzipien der Projektsteuerung
 - Prinzipien der Projektüberwachung
 - Projektübersicht (5 Column Sheet)
 - Stunden-Monitoring
 - Projektordner

Teil 2: Die Route festlegen und die Reise vorbereiten – Projekterfolge planen (3)

- Flexibilisierungsmöglichkeiten durch Nachunternehmereinsatz und Lieferanten
- Gestaltung des Kundenkontaktes in der Startphase
 - Definition der Ansprechpartner, Verantwortlichkeiten und Kommunikationswege
 - Einbinden des Kunden in die Planung
 - Einbringen von Vorschlägen und Anpassung von Aufträgen

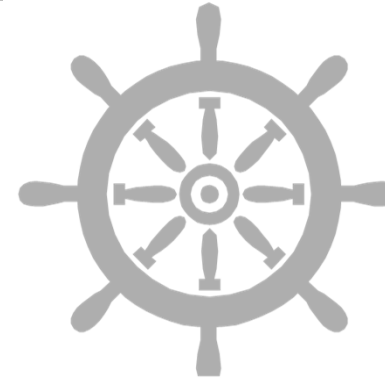
Teil 3: Navigieren auf hoher See - Projekterfolge realisieren und absichern (1)

Vom 2. Spatenstich bis zum Projektabschluss

Inhalte:

- Projektsteuerung und -kontrolle in der Ausführungsphase
 - Fortschrittsüberwachung: Kosten/Termine/Qualität
 - Überprüfung abrechenbarer Leistungen
 - Begehung der Baustelle
 - Gewährleistung der Arbeitssicherheit

- Zusammenarbeit mit der eigenen Bauleitung
 - Klären von Aufgaben und Zuständigkeiten
 - Gestalten von Regelkommunikation
 - Spielregeln der Zusammenarbeit
 - Herstellen von Vereinbarungen



Teil 3: Navigieren auf hoher See - Projekterfolge realisieren und absichern (2)

- Durchführen von internen Projekt- und Baubesprechungen
 - Gestalten einer Agenda zur effektiven Gestaltung der Projektbesprechungen
 - Umgang mit unplanmäßigen Vorfällen
 - Ansprechen und Vereinbaren von Veränderungswünschen/Korrekturen
 - Sicherstellen der Arbeitssicherheit
 - Einleiten notwendiger Korrekturmaßnahmen

- Gestalten von Kundenkontakten während der Ausführung
 - Laufende Information und Betreuung des Kunden
 - Baubesprechungen mit Kunden
 - Anmelden von Einschränkungen und Behinderungen
 - Herstellen von Absprachen bzw. Vereinbarungen
 - Ermitteln der Kundenzufriedenheit

Teil 3: Navigieren auf hoher See - Projekterfolge realisieren und absichern (3)

- Durchführen von Abnahmen
 - Bedeutung von Abnahmen
 - Vorbereitung von Abnahmen
 - Teilabnahmen
 - Dokumentation
 - Umgang mit Kunden in Abnahmesituationen
- Abrechnen erbrachter Leistungen
 - Darstellen abrechenbarer (Teil)Leistungen
 - Rechnungsstellung vorbereiten und anstoßen
- Umgang mit Konfliktsituationen
 - Ansprechen von Unklarheiten, Problemen, Reklamationen und Forderungen
 - Entwickeln von Lösungen
 - Treffen von Vereinbarungen

Teil 3: Navigieren auf hoher See - Projekterfolge realisieren und absichern (4)

- Interner Abschluss von Projekten
 - Dokumentation
 - Erstellen einer Nachkalkulation
 - Abgleich zwischen Vor- und Nachkalkulation
 - Analyse und Bewertung des Projektes
 - Planen von Konsequenzen für die Zukunft
 - Abschlussgespräch

- Kundenbindungsaktivitäten nach abgeschlossenen Projekten
 - Möglichkeiten der Aufrechterhaltung und Pflege von Kontakten
 - Kundenansprache außerhalb laufender Projekte
 - Nutzen von Referenzprojekten