

Att övertyga som projektledare

Ledarakademin är en organisation för kompetensutveckling i samverkan som har tränat mellanchefer, projektledare och arbetsledare sedan 1999. Idag består vi av ett trettio-tal medlemsbolag i västra och södra Sverige. För Innehåll och genomförande av utbildningarna ansvarar ett nätverk av kompetenta och inspirerande specialister inom olika områden. Ledarakademinns fortlöpande utvecklingsarbete och planering leds av en styrgrupp där alla deltagande företags HR-Chefer har möjlighet att delta.

Syfte

- Att med hjälp av metoder/verktyg och praktisk träning (både att framföra som att disponera) känna sig tryggare och därmed bli än mer övertygande i sitt budskap.
- Att öppna upp för nyttan med budskapet.
- Att bygga tillit och förtroende utifrån egen personlighet.
- Att arbeta fram en disposition/struktur för presentationen.
- Att arbeta med argument och föregripa invändningar.
- Att utveckla användandet av rätt hjälpmedel.

Omfattning

2 dagar

Deltagare

Max 8 personer, för att alla ska få möjlighet till individuell feedback

Förkunskaper

Du bör ha arbetat som projektledare i ca 2 – 3 år, med erfarenhet av att leda projektgrupper.

Kursledare

AnnCharlotte Rydstern, beteendevetare och pedagog med mångårig erfarenhet av arbete med kommunikation i ledarskapet liksom presentationer och retorik. Hon har under ett flertal år både utbildat och coachat både relativt nya som mer vana ledare och "presentatörer". Målgrupper har varit främst projektledare, ledare och andra nyckelpersoner. AnnCharlotte arbetar med en upplevelsebaserad metodik.

Investering

6 990 SEK per deltagare. Då ingår dokumentation och videoinspelning. Internatkostnad och moms tillkommer

Nästa kurstillfälle

Se www.ledarakademin.com/projektledarprogrammet

För mer information och/eller anmälan

Anmälan görs senast fyra veckor innan programstart
AnnCharlotte Rydstern, telefon: 0733 40 92 84 eller per mail
anncharlotte.rydstern@kvadrat.se.

Innehåll och upplägg

Steg 1 - För att kunna fastställa innehållet i utvecklingsinsatsen görs en intervju med deltagaren och/alt deltagarens chef.

Steg 2 - Deltagaren får ca två veckor innan utvecklingsdagarna i uppgift att förbereda en presentation. Gärna en typ av anförande som de brukar hålla, snart skall genomföra eller som de nyligen har hållit. Allt för att ge deltagarna verklig praktisk nytta av dagarna. Denna presentation arbetar vi med under dagarna.

Steg 3 - Dag 1. Innehållande själva framförandedelen (Actio) dvs hur

- agera ut hela sin personlighet i en "stressad" situation,
- vara sig själv – bli medveten om kroppsspråk/gester, hållning, ögonkontakt, röst/språk,
- möta sin publik på ett nytt sätt genom att bryta "gamla hjulspår" och
- förstärka budskapet genom att använda hjälpmedel på ett pedagogiskt sätt.

Steg 4 - Dag 2. Innehållande struktur/disposition (Dispositio):

- Förberedelser.
- Vilken är målgruppen? Vad är målet och motivet för presentationen?
- Hur övertygar vi med hjälp av rätt disposition dvs hur får vi målgruppen att förstå nyttan/behovet av budskapet som jag kommer med dvs hur inleder jag min presentation, hur identifierar jag behovet hos målgruppen, hur presenterar jag min lösning på befintligt behov och hur avslutar jag och uppmanar till någon typ av handling?

En individuell målstyrd handlingsplan görs.

Metod

Upplivelsesbaserad inläring. Korta teoripass (väl beprövade och baserade på forskningsresultat och empiriska studier) som varvas med diskussioner och konkreta övningar med videoinspelning. Deltagarna formulerar egen handlingsplan. Utbildningen innebär aktivt deltagande i form av diskussioner, erfarenhetsutbyte och egna exempel. Deltagarna tar med egna förberedda presentationer. Utvecklingsinsatsen bygger på att det är en process med målstyrda handlingsplaner. Förutom detta arbetar vi med

- Konkret träning inför grupp, individuell respons, videofilmad.
- Teori och föreläsning om: Själva framförandet och dispositionen/ strukturen.
- Dokumentation.

Våra partnerföretag

