

Qualifizierung zum Berater im Projektmanagement (QuaBiP)

- Ein Angebot zur Weiterentwicklung für BeraterInnen, ProjektmanagerInnen oder PMO-MitarbeiterInnen



Durchführung in Lizenz der



Deutsche Gesellschaft für
Projektmanagement e.V.

Dieser Beitrag wurde nicht von projektmagazin.de geprüft oder bearbeitet. Die Verantwortung für den Inhalt liegt vollständig bei den Personen oder Organisationen, die den Beitrag verfasst oder in Auftrag gegeben haben.

Typische Anforderungen an Berater

Sie kennen das bestimmt: Unternehmen wollen ihr Projektmanagement (PM) verändern oder optimieren – und dies wie immer unter Druck im laufenden Betrieb.

Sie wissen, dass sich das Verfahren PM verändert: die Paradigmen werden mehr und mehr kritisiert und ersetzt wie z.B. beim agilen Ansatz und Projekte werden als Change – Prozesse verstanden, was die Integration weiterer Ansätze, Modelle usw. einschliesst – also jede Menge Bewegung, die sich in der Beratungspraxis bemerkbar macht.

Wir haben **5 typische Situationen zusammengefasst**, die Beratungsbedarfe auslösen:

1. Ein Unternehmen will zum ersten mal PM als systematische Bearbeitungsform für seine Projekte einführen
2. Ein Unternehmen will das schon länger existierende PM-System optimieren und/oder stärker in die bestehenden Managementsysteme integrieren
3. Ein Unternehmen will das ursprünglich für einige wenige Projekte entwickelte PM-System erweitern in Richtung Multiprojekt – oder Projektportfolio-Management,
4. Ein Unternehmen sucht einen Weg, seine Projektmanager und/oder die Projekt-Teams fitter zu machen für die Bewältigung der steigenden Anforderungen in den Projekten bis zur Implementierung eines PM-Karriere-Pfades
5. Ein Unternehmen braucht Unterstützung bei der Bewältigung einer Krise im Projekt oder für Reviews, um best practices zu sammeln und zu lernen.

Dieser Beitrag wurde nicht von projektmagazin.de geprüft oder bearbeitet. Die Verantwortung für den Inhalt liegt vollständig bei den Personen oder Organisationen, die den Beitrag verfasst oder in Auftrag gegeben haben.

Bisher und heute: ein anderer Beratungsansatz für neue Anforderungen!?

Traditionell würde man – so hat man´s gelernt und darauf ist man stolz – mit einer möglichst sauber ausgearbeiteten Power-Point-Präsentation zu einem „üblichen“ Vorgehen in solchen Fällen in der Rolle als „Experte“ zum Kunden oder ins Projekt gehen und versuchen, einen guten Eindruck zu machen. Als „prozess-orientierter“ oder „systemischer“ Berater würde man ohne festes Modell erstmal versuchen zu erfassen, worums dem Kunden überhaupt geht und ob seine „Problem-Beschreibung“ plausibel klingt bzw. welche Sicht andere Leute im Unternehmen auf „das Problem“ haben – und das über geschicktes Fragen und der inneren Haltung „nehme alle Signale wahr und bilde Hypothesen, wie die Situation beim Kunden ist und was er eigentlich will“.

- So wird schon in der Phase der Auftragsklärung nicht möglichst schnell danach gesucht, eine passende Lösung aus dem Berater-Repertoire zu „zaubern“, sondern es wird erst daran gearbeitet, **das Blickfeld zu erweitern über den Kontext, in dem das Problem auftritt, für wen es eines ist und für wen nicht, bis hin zum Weg, wie man aus dem Problem wieder herauskommt mit möglichst eigenen Kräften und welche Rollen dabei wer von den Beteiligten hat/ haben sollte.**

Dafür hätten Sie in unserer Qualifizierung gelernt, **Know-How über das Funktionieren von Organisationen u.a. sozialen Systemen** situationsgerecht aufzurufen und flexibel

Dieser Beitrag wurde nicht von projektmagazin.de geprüft oder bearbeitet. Die Verantwortung für den Inhalt liegt vollständig bei den Personen oder Organisationen, die den Beitrag verfasst oder in Auftrag gegeben haben.

anzuwenden. Sie hätten sich ein hilfreiches Set von Fragen und die dazugehörige **Haltung** angeeignet und gelernt, wie Sie zusammen mit dem Kunden über eine besondere Analyse seiner „Welt“ sowohl bisher oft vernachlässigte und nachher teure Sachverhalte mit in Ihre Arbeit aufnehmen, als auch Lösungen, die besser passen und nachhaltiger wirken, generieren können.

Mit diesem kleinen Beispiel haben Sie einen Eindruck bekommen, wohin Sie unsere Qualifizierung führt – welche **Inhalte** Sie noch erwarten **zeigen die folgenden 5 Module:**

<p>Rahmen und Beginn von Beratung – Beziehungsaufbau/ Problemverständnisse Ansätze zur Integration von Fach- u. Prozessberatung Kontext- u. Auftragsklärung Rollenmodelle Strategische Unternehmensführung u. PM</p>	<p>Veränderungsnotwendigkeiten verstehen – Standortbest. Kulturanalyse Vertieftes Problemverständnis/ Hypothesenprüfung Beteiligungsmodelle Reifegradprüfung im Projekt Projekt-Excellence</p>	<p>Soll-Konzept – Gestalten von Veränderungen Methoden u. Theorien zur Veränderung v. Organisationen Organisation von Lernprozessen Umgang mit Macht Erarbeitung von Lösungen/Designs Multiprojekt- und Portfolio-Management</p>	<p>Umsetzung von Lösungen/ Implementierung Erkennen von und Umgang mit Widerständen Moderation „schwieriger Workshops“, Ansätze zur Konfliktmoderat. Coaching-Elemente Vergleich versch. PM-Konzepte</p>	<p>Stabilisierung der Veränderungen Evaluation des Prozesses Evaluationsverfahren Die lernende Organisation Überführungs- und Stabilisierungsmaßnahmen Projektabschluss Anschluss-Akquisition</p>
---	---	--	--	---

Zum Auftakt gibt es einen Kennenlerntag mit Anlegen einer persönlichen Lernlandkarte. Für Anforderungen beim Kunden wie **Krisenintervention oder Coaching** sind noch andere Kompetenzen nötig, weshalb dafür eine Ergänzungs-Qualifizierung sinnvoll ist. Wir bieten zu den 5 Modulen **noch 3 flexible Coaching-Tage** an, um Erfahrungen auszuwerten und konkrete Unterstützung bei der Umsetzung des Gelernten zu geben.

Basis der Qualifizierung

Grundlage ist die International Competence Baseline (ICB) der International Project Management Association (IPMA), die mittlerweile national angepasst wurde (NCB, 2009). Diese ICB wurde im Rahmen eines Projekts, an dem der Anbieter beteiligt war, ergänzt durch die Competence Baseline Consulting (ICBC), die – zerlegt in 14 Bausteine – eine der beiden tragenden Säulen dieses Kurs-Systems darstellt. Eine 2. Säule besteht aus den z.Zt. wesentlichen fachlichen Themen, die im Projektmanagement wichtig sind und zum Know-How eines qualifizierten Beraters gehören (wie z.B. PPM, GPM3 u.a.).

Preis

Für den Durchlauf durch die 5 Module inkl. der Auftaktveranstaltung sowie den 3 Coaching-Tagen berechnen wir **8.600 Euro/pro Person** (Tagungspauschale ist enthalten); zu diesen Kosten addieren sich für Sie die Reise – und auch die Übernachtungs-Kosten (Sie müssen sich um Ihre Unterkunft selbst kümmern).

Dieser Beitrag wurde nicht von projektmagazin.de geprüft oder bearbeitet. Die Verantwortung für den Inhalt liegt vollständig bei den Personen oder Organisationen, die den Beitrag verfasst oder in Auftrag gegeben haben.

Zielgruppe

BeraterInnen, die sich im Bereich PM bereits spezialisiert haben oder dies planen sowie an ProjektmanagerInnen, die bereits als Berater oder Coach arbeiten oder dies planen. Diese Qualifizierung kann auch attraktiv sein für MitarbeiterInnen von PMO's, die Projekte unterstützen und dabei auch beraten.

Voraussetzungen:

Wenn Sie Interesse an dieser Qualifizierung zum Berater/zur Beraterin im PM haben, prüfen Sie bitte, ob Sie folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Kenntnisse im PM (z.B. nachgewiesen über eine Zertifizierung gemäß IPMA Level D, C oder B oder über eine Prüfung des PMI zum PMP oder Vergleichbares
- 3 Jahre Berufserfahrung in verantwortlicher Rolle in Projekten
- Erfahrungen in Beratungssituationen oder –projekten
- Bereitschaft zur Reflexion, zum Lernen zum Einbringen eigener Beispiele

Wenn Sie sich zertifizieren lassen wollen

Nach Durchlauf der Qualifizierung können Sie sich bei der Zertifizierungsstelle der GPM PM-Zert als Berater im PM zertifizieren zu lassen. Hierfür wird ein Vorbereitungstag angeboten. Das Zertifizierungssystem unterscheidet – abhängig von der vorliegenden Erfahrung – unterschiedliche Zertifizierungsebenen. Näheres - auch zu Kosten und Terminen - erfahren Sie bei Frau Braun +49 911 433369 33 oder S.Braun@GPM-IPMA.de.

Dieser Beitrag wurde nicht von projektmagazin.de geprüft oder bearbeitet. Die Verantwortung für den Inhalt liegt vollständig bei den Personen oder Organisationen, die den Beitrag verfasst oder in Auftrag gegeben haben.

Termine: Kick-off/Kennenlertage: 16. März 2012	oder 26. Oktober 2012
Modul 1 29. – 31.03. 2012	22. – 24.11. 2012
Modul 2 07. – 09.06. 2012	31.1.– 02.02. 2013
Modul 3 23. – 25.08. 2012	28. – 30.03. 2013
Modul 4 11. – 13.10. 2012	30.05.-01.06.2013
Modul 5 06. – 08.12. 2012	12. – 14.09. 2013
Die Prüfungsvorbereitung findet im Januar bzw. im Oktober 2013 statt.	
Ort: Stuttgart (Näheres bei Anmeldung)	

Ihr Weiterbildungs-Leiter/Ansprechpartner:

Dr. Klaus Wagenhals ist Organisations-Psychologe und Industrie-Soziologe und hat viele Jahre IT- und Change-Projekte in unterschiedlichen Rollen gemacht; war in den 90ern GF einer kleinen Beratungsagentur und hat dort – aus dem Maschinenbau und Automotive-Bereich kommend - den Finanzdienstleistungssektor aufgebaut. Er ist seit 1998 selbständig und arbeitet vorwiegend an den Themen „Excellentes leadership“ und „PM-Einführung und Optimierung“ in kreativen Settings. Ist schon viele Jahre aktiv in der GPM z.B. für die Weiterentwicklung des PM und veröffentlicht dazu .



Dieser Beitrag wurde nicht von projektmagazin.de geprüft oder bearbeitet. Die Verantwortung für den Inhalt liegt vollständig bei den Personen oder Organisationen, die den Beitrag verfasst oder in Auftrag gegeben haben.

Die Anmeldung zur Qualifizierung Berater/in im Projektmanagement 2012**Angaben zum Teilnehmer** (Druckbuchstaben)/ **Rechnungsadresse** (falls abweichend)

Name/Vorname/Titel

Firma

Abteilung/ Funktion

Strasse/ Hausnummer

PLZ/ Ort

Telefon

e-mail-adresse

_____ ich habe die Teilnahmebedingungen (s.u. website) zur Kenntnis genommen und akzeptiere sie.

Ort/Datum

Unterschrift

Dieser Beitrag wurde nicht von projektmagazin.de geprüft oder bearbeitet. Die Verantwortung für den Inhalt liegt vollständig bei den Personen oder Organisationen, die den Beitrag verfasst oder in Auftrag gegeben haben.