

NEU! Industrie-Projektgeschäft profitabel orchestrieren

Auftragseingang, Umsetzung und Marge wirksam verbinden

für	Geschäftsführungen, technische Leitungen, Vertriebsverantwortliche, Projektleitungen sowie Fach- und Führungskräfte aus Operations, Service und Einkauf, die komplexe Industrieprojekte profitabler gewinnen, starten und umsetzen wollen.
Termin(e)	04.11.2026 Chemnitz
Alternativtermin(e)	03.02.2027 Online jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Teilnehmerinfo	Eigene Praxissituationen aus Kunden-, Lieferanten- oder Partnerkonstellationen können anonymisiert eingebracht werden.
Dozent	Alexandros Tsionis

Thema

Komplexe Industrieprojekte entstehen im Zusammenspiel von Kunden, Lieferanten, internen Fachbereichen und externen Partnern. Genau dort entscheidet sich, ob Auftragseingang, Umsetzung und Marge zusammenwirken oder gegeneinander laufen.

Technische Qualität bleibt wichtig, reicht aber nicht aus. Entscheidend ist, ob Rollen, Interessen, Schnittstellen, Entscheidungswege und Kommunikation so gestaltet sind, dass Projekte schneller entscheidungsfähig werden und wirtschaftlich stabil bleiben.

In diesem Seminar arbeiten Sie daran, Industrie-Partnerschaften gezielter zu gestalten und Projektkonstellationen wirksamer zu orchestrieren. Sie analysieren reale Kunden-, Lieferanten- und Partnerbeziehungen und leiten daraus konkrete Kommunikations- und Entscheidungsstrategien für Ihre Praxis ab. Ziel ist, Auftragseingang, Umsetzung und Marge besser miteinander zu verbinden.

Anmeldung zum Seminar:

Industrie-Projektgeschäft profitabel orchestrieren

- ☐ am 04.11.2026 in Chemnitz (22-2854)
- ☐ am 03.02.2027 Online (41-0573)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail info@rkwcampus.de
 Internet www.rkwcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie erkennen, wo Umsatz, Marge und Umsetzung in komplexen Industrieprojekten auseinanderlaufen.
- Sie verstehen, wie Auftragseingang, technische Lösung, Umsetzung und Marge praktisch zusammenwirken.
- Sie nutzen Partnerlandkarte und Stakeholder-Analyse, um Interessen, Motivatoren, Stressoren und Einfluss gezielter zu steuern.
- Sie analysieren Rollen, Interessen, Schnittstellen und Entscheidungswege in konkreten Kunden-, Lieferanten- und Partnerkonstellationen.
- Sie entwickeln Ansätze, um Kommunikation, Abstimmung und Konfliktklärung im Projektgeschäft wirksamer zu gestalten.
- Sie übertragen zentrale Ansätze auf eigene Projekt- und Partnersituationen.

Methodik

Praxisimpulse, moderierter Erfahrungsaustausch, Fallarbeit, Partnerlandkarte, Stakeholder-Analyse, Reflexionsfragen, Einzel- und Gruppenarbeit, Praxistransfer

Inhalte

Industrie-Projektgeschäft wirtschaftlich einordnen

Zusammenspiel von Auftragseingang, technischer Lösung, Umsetzung und Marge verstehen
Typische Spannungsfelder zwischen Kunde, Lieferant, internen Bereichen und externen Partnern erkennen

Industrie-Partnerschaften wirksam und profitabel gestalten

Gemeinsame Ziele, unterschiedliche Interessen und verdeckte Zielkonflikte erkennen
Rollen, Verantwortlichkeiten, Erwartungen und Entscheidungsspielräume klären
Entscheidungswege, Schnittstellen und Kommunikationsrhythmen wirksam strukturieren

Partnerlandkarte und Stakeholder-Analyse als Werkzeug zur Zielerreichung einsetzen

Interessen, Motivatoren, Stressoren und Beziehungsmuster identifizieren
Einfluss, Vertrauen, Widerstand und Kooperationsbereitschaft sichtbar machen
Relevante Projektakteure gezielt einbinden und wirksam adressieren

Kommunikation und Konfliktklärung im Projektgeschäft wirksamer gestalten

Kunden-, Lieferanten- und Partnerkommunikation verbindlich und zielorientiert gestalten
Schwierige Abstimmungen vorbereiten, strukturieren und zu Entscheidungen führen
Konflikte früh erkennen, sachlich klären und handlungsfähig bleiben

Margensicherung über Partnersteuerung und Umsetzung stärken

Wirtschaftliche Risiken, Nacharbeit und Reibungsverluste in Projektkonstellationen erkennen
Entscheidungen mit Blick auf Umsetzung, Marge und Kundenvertrauen treffen
Transfer in konkrete Kommunikations-, Entscheidungs- und Umsetzungsstrategien

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Maria Tammé	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Optional: individuelle Erweiterungstermine im Unternehmen:

Auf Wunsch kann das Thema in einem Inhouse-Format vertieft werden. Dabei werden ausgewählte Fragestellungen aus dem eigenen Projektgeschäft auf konkrete Unternehmenssituationen übertragen und gemeinsam bearbeitet.

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **490.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.