

# „Sales“-Projektmanagement



## Ziele

- \* Information über den Nutzen des Projektmanagement im „Sales“-Prozess und die Organisation von „Sales“-Projekten
- \* Darstellung von „Sales“-Projekten an Hand von Fallstudien aus der IT-Branche, dem Systembau und dem Anlagenbau
- \* Erfahrungsaustausch zwischen den TeilnehmerInnen



## Inhalte

- \* Projektarten im „Sales“-Prozess: Business Development-Projekte, Angebotsprojekte, etc.
- \* Zusammenhang zwischen Geschäftsprozessmanagement und Projektmanagement
- \* Spezifika von „Sales“-Projekten: kurze Durchlaufzeiten, hohe Dynamik, etc.
- \* Spezifika des Management von „Sales“-Projekten: Differenzierter Einsatz der Projektmanagement-Methoden, geringer Detaillierungsgrad, etc.
- \* Business Case des Kunden als Betrachtungsobjekt im „Sales“-Prozess
- \* „Added Value“ für den Kunden durch professionelles Projektmanagement im „Sales“-Prozess
- \* Rolle des/der „Sales“-ProjektmanagerIn
- \* Fallstudien: Management von „Sales“-Projekten von Oracle Austria, der Siemens AG Österreich Building Technologies und der MCE AG
- \* Soziale Kompetenzen des/der „Sales-ProjektmanagerIn“

In Kooperation mit: **ORACLE**

## Zielgruppe

- \* ProjektmanagerInnen im „Sales“-Bereich
- \* QualitätsmanagerInnen von IT-Unternehmen, Bau- und Anlagenbauunternehmen
- \* MitarbeiterInnen von Verkaufsabteilungen in IT-Unternehmen, Bau- und Anlagenbauunternehmen
- \* TrainerInnen und BeraterInnen

## Trainer

- \* **Univ.Prof.Dkfm.Dr. Roland Gareis**, ROLAND GAREIS CONSULTING
- \* **Hans Greiner, Oracle Austria**, Manager „Industry Sales“
- \* **Ernst Jankulik, MSc, MAS, Projekt-Prozess- und Qualitätsmanagement**, Siemens Building Technologies
- \* **Ing. Roland Piff, MSc, MAS, Prozess- und Qualitätsmanagement**, MCE AG

## Arbeitsformen

- \* Inputs, Gruppenarbeiten, Gastvorträge
- \* Reflexionen, Diskussionen, Fallstudien

## Termine & Dauer

- \* 1. Halbjahr: 17.03.2005
- \* 2. Halbjahr: 23.09.2005
- \* jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr

## Veranstaltungsort

- \* ROLAND GAREIS CONSULTING, Silbergasse 30/3, 1190 Wien

## Bildungsinvestition

- \* EUR 550,- zzgl. 20% Ust.



## Anmeldung

ROLAND GAREIS CONSULTING  
**Eva Markovic**  
 T. +43. 1. 367 70 22  
 F. +43. 1. 367 70 22 - 70  
 E-mail: office@rgc.at  
 www.rgc.at

