

Inhouse-Seminar

Managemententscheidungen vorbereiten und erwirken

- Entscheider richtig ansprechen
 - Entscheidungsunterlagen punktgenau vorbereiten
 - Wertvolle Zeit der Entscheider effizient nutzen
 - Schnellere Entscheidungen verlässlich erwirken
-

Mit dem Prozess von Entscheidungsvorbereitung und Entscheidung sind in vielen Unternehmen beide Seiten unzufrieden

Sicht des „Entscheidungswerbers“ (Projekt-/Abteilungsleiter, Mitarbeiter)

„Um mein **Thema / Projekt** vernünftig zu **erläutern** brauche ich **zwei Stunden**, bekomme aber **nur 15 Minuten...**“

„Während ich **im Termin** versuche aufs Tempo zu drücken, werde ich **ständig mit Fragen unterbrochen...**“

„Am Ende des Termins erhalte ich **keine Entscheidung**, dafür den Auftrag zu **noch einer weiteren Analyse...**“

„Wenn doch eine **Entscheidung** fällt, dann wird sie oft im nächsten Meeting **hinterfragt und umgeworfen...**“



Sicht des Entscheiders (Vorstand, Geschäftsführer, Bereichsleiter)

„Die meisten hier scheinen zu **glauben, dass ihr Thema das wichtigste ist**, und erwarten, dass ich mich **ausführlich** damit **beschäftige...**“

„Dabei muss ich mich täglich **gefühl um 100 Themen kümmern...**“

„In Meetings **stiehlt man mir die Zeit** und **behelligt mich mit unwesentlichen Details...**“

„Man legt mir **zu umfangreiche Unterlagen** vor, auf deren Basis ich dennoch nicht entscheiden kann. Immer wieder **fehlen wichtige Punkte...**“

Das Seminar „Managemententscheidungen vorbereiten und erwirken“ adressiert die Interessen aller Beteiligten

Entscheider



- **Entscheidungsunterlagen** künftig **kurz und prägnant** „auf den Punkt“
- Deutlich **effizientere** und kürzere **Entscheidungsmeetings**
- **Mehr Zeit** für wichtigere Dinge

„Entscheidungswerber“



- **Weniger Aufwand** in der Entscheidungsvorbereitung
- Deutliche **Steigerung** der **Entscheidungsquote**
- **Stabilere Entscheidungen**
- Mehr **Anerkennung** und **Akzeptanz** vom Entscheider

Personalentwickler



- Soft-Skill Thema mit unmittelbarem **Business-Nutzen**
- Hohe **Sicherheit** durch
 - Angesehene **Referenzkunden**
 - Ausgezeichnete **Seminar-Bewertungen**¹⁾

1) <https://www.georgjocham.com/wp-content/uploads/2018/01/Teilnehmerfeedback.pdf>

Das Seminar behandelt Methoden und Techniken entlang der vier zentralen Dimensionen einer Entscheidung

Eigene Argumente und Botschaften im Gedächtnis verankern

- **Psychologie des Überzeugens** nutzen
- **Emotionen mit Bildern** wecken
- Botschaften mit der **S.U.C.C.E.S.S.-Formel**

4

Entscheidungsunterlage erstellen, auf Basis der ein Entscheider entscheiden will und kann

- **Struktur:** Management Summary, Pyramide, Backup
- **Inhalt:** Fokus auf Kernfrage und Kernbotschaft
- **Design:** Schaubilder und Diagramme, Action Titles

1

Entscheider verstehen

- **Persönlichkeitstyp** einschätzen
- **Gesamtsituation** verstehen
- **Bedürfnisse** und Wünsche ergründen



ENTSCHEIDUNG
GETROFFEN

2

Entscheider angemessen adressieren

- **Z-B-V Modell** verwenden
- **Kernfrage** identifizieren und mit **Kernbotschaft** beantworten
- **Pyramidenprinzip** anwenden
- Storytelling der Top-Berater nutzen: **S-C-Q-A**

3

Ausgewählte Kunden

			 <p>Donau-Universität Krens Universität für Weiterbildung</p>	
		 <p>The Future in Motion</p>		 <p>Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien</p>
		 <p>ÖSTERREICHISCHE POST AG</p>		

Kundenstimmen



„Wenn es darum geht komplexe Problemstellungen zu strukturieren, darzustellen und entscheidungsrelevant aufzubereiten, dann ist Georg Jocham unter den Besten, die ich kenne.“

Josef Halbmayr
Finanzvorstand, ÖBB-Holding AG



„Seit dem Seminar verstehen meine Mitarbeiter besser, wie Entscheider "ticken" und wie sie Entscheidungsunterlagen so aufbereiten, wie sie sein sollen: knackig und auf den Punkt. Der Praxisnutzen ist hoch, die Erkenntnisse sind sofort anwendbar.“

Felix Mayr, Geschäftsbereichsleiter
Transaction Banking & Vertriebsmanagement Raiffeisenlandesbank
Niederösterreich-Wien AG

„Georg Jocham unterstützt den Raiffeisen Campus seit fast einem Jahrzehnt als Managementtrainer. Sowohl thematisch als auch was den Vortragsstil betrifft ist er auf der Höhe der Zeit und bringt immer wieder neue Impulse aus der Praxis ein. Bei den Teilnehmern ist er sehr beliebt, was sich in ausgezeichneten Bewertungen und Feedbacks widerspiegelt.“

Matthias Breiteneder
Geschäftsleiter Raiffeisen Campus

„Ein sehr wertschaffendes Programm – sehr kompakt und interaktiv gebracht, plus zwischenzeitliche Impulse – der perfekte Mix!“

Elisabeth Petracs
Aus- und Weiterbildung für Projektmanager, A1 Telekom Austria AG



Kontakt



Abenteuer Problemlösen – Training und Beratung

Dipl.-Ing. Mag. Georg Jocham

Franz-Josefs-Kai 27/3/5

1010 Wien

Mobil +43 650 624 1723

Email: info@georgjocham.com

Website: www.georgjocham.com

Georg Jocham – Hintergrund und Ausbildung

Ausbildung

1993	Lehrabschluss Maschinenschlosser und Matura
1993-2001	Studium Bauingenieurwesen
1996-2001	Studium Betriebswirtschaftslehre
2012-2015	Chartered Financial Analyst (CFA)
2016-2017	Hochschulzertifizierter Managementtrainer

Beruflicher Werdegang

2002-2005	Roland Berger Strategy Consultants
2005-2007	Österreichische Post AG
2007-2016	ÖBB-Holding AG, 5 Jahre Leiter Konzerncontrolling
Seit 2016	Selbständiger Trainer, Berater und Speaker, #1 Podcast „Abenteuer Problemlösen“

Trainings Sprachen

Deutsch
Englisch



CFA Institute