

Projektmanagement & Sales gehören zusammen!

happy projects '08 PROJEKTE & SALES – die größte internationale Projektmanagement-Konferenz in Österreich findet vom 29. bis 30. Mai 2008 im Tech Gate Vienna statt.

Die „happy projects '08 conference“ hat sich als die größte internationale Projektmanagement Konferenz in Österreich etabliert und findet heuer bereits zum 26. Mal statt. Die Veranstaltung – organisiert von der ROLAND GAREIS CONSULTING und der PROJEKTMANAGEMENT GROUP der WU Wien – lockt jedes Jahr rund 350 TeilnehmerInnen nach Wien. Namhafte ReferentInnen aus Wirtschaft und Forschung aus dem In- und Ausland werden Ihnen das diesjährige Thema „PROJEKTE & SALES“ näher bringen.

Events im Rahmen der happy projects '08 PROJEKTE & SALES

- happy projects '08 students' workshop, 26. – 28. Mai 2008
- happy projects '08 PMUni workshop, 28. Mai 2008
- happy projects '08 conference, 29. – 30. Mai 2008
- happy projects '08 expert seminars, 31. Mai 2008

Inhaltliche Schwerpunkte der happy projects '08 conference

- Sales-Prozesse und Methoden
- Sales-Projekte und Programme
- Sales-Aufgaben von ProjektauftraggeberIn und ProjektmanagerIn
- "Selling" Projekt-, Programm- und Projektportfolio Management

Keynote Speakers der happy projects '08 conference (in alphabetischer Reihenfolge)

- Heinz Feldmann, VBC Consulting: Ohne Fleiß kein Preis – Wie Sie Ihren Preis verkaufen
- Roland Gareis, ROLAND GAREIS CONSULTING: Sales Prozess und Sales Projekte
- Heinz Palme, 2008 – Österreich am Ball: Selling der UEFA EURO 2008
- Barbara Stöttinger, WU-Wien, International Marketing and Management: Sales im Marketingkontext

happy projects '08 expert seminars:

- Programme and Project Portfolio Management mit Roland Gareis
- Management Auditing of Projects and Programmes mit Martina Huemann
- Assessment of Individual Project Management Competencies mit Lynn Crawford und Bernd Lauer
- Comparison of International Project and Programme Management Approaches mit Dagmar Zuchi und Wolfgang Vrzal

Die expert seminars sind besonders beliebt, weil die limitierte Personenanzahl eine praxisnahe Ausrichtung auf die individuellen Bedürfnisse der TeilnehmerInnen garantiert. Die TrainerInnen sind internationale ExpertInnen – Lernen von den Besten! Die expert seminars finden nur einmal jährlich im Rahmen der happy projects conference statt und werden in englischer Sprache durchgeführt.

austrian und international student paper awards

Seit 2002 organisiert die PROJEKTMANAGEMENT GROUP der WU-WIEN den international student paper award für Projektmanagement-StudentInnen und AbsolventInnen. Ziel ist es, hervorragende wissenschaftliche Arbeiten junger Magister- und DoktoratsstudentInnen weltweit zu den diesjährigen Themen auszuzeichnen. Bereits zum dritten Mal wird es im Rahmen der happy projects '08 auch den austrian student paper award geben, welcher als Zielgruppe Magister- und DoktoratsstudentInnen von österreichischen Fachhochschulen und Universitäten definiert.

Weitere Informationen unter

www.happyprojects.at
happyprojects@rgc.at, Tel. +43 1 367 70 22 – 12

INTERVIEW



Warum haben Sie für die happy projects '08 conference das Thema „PROJEKTE & SALES“ gewählt?

Wir versuchen, jedes Jahr einen anderen inhaltlichen Schwerpunkt zu setzen um Projektmanagement in einen ganz spezifischen Kontext zu bringen. Heuer wollen wir uns den Sales-Zusammenhang ansehen.

Wo sehen Sie den Zusammenhang zwischen Projektmanagement und Sales?

Wir betrachten diese Thematik aus zwei Blickrichtungen. Erstens geht es um das Verkaufen des Projektmanagements innerhalb des Unternehmens. Wer Projektmanagement einführen möchte, benötigt Akzeptanz über alle Ebenen und Hierarchiestufen. Projektmanagement ist mit einschneidenden Veränderungen im Unternehmen verbunden. Zweitens ist im Verkauf selbst der Einsatz von Projektmanagement-Instrumenten notwendig. Das beginnt bei der Angebotserstellung, die bei größeren Konsortien fast schon als eigenes Projekt betrachtet werden kann und reicht hin bis zum Lösungsverkauf, wo sich der Verkäufer umfassende Gedanken über die Abwicklung des Projektes machen sollte und diesen Bereich nicht nur den Technikern überlassen sollte.

Welchen Nutzen stiftet Prozess- und Projektmanagement im Sales-Bereich?

Wer als Verkäufer im Projektmanagement firm ist, kann in vielen Branchen eine intensivere Kundenbeziehung aufbauen. Es macht einen großen Unterschied, ob ein Drucker-Verkäufer im Verkaufsgespräch nur die beste Lösung für die Einsatzzwecke seines Kunden ermittelt, oder ob er schon in der Bedarfserhebung sich auch mit dem Kunden Gedanken über Fragen der Implementierung, Personaleinschulung etc. macht. Diese Leistung wird ihm vielleicht nicht gesondert bezahlt, verbessert jedoch seine Erfolgchancen ganz entscheidend. Darüberhinaus gehört im klassischen Projektgeschäft wie Anlagenbau, Consulting und ähnlichem Wissen über Projektmanagement fast schon zur „Produktkenntnis“ im engeren Sinn.

Welche Zielgruppe ist die spricht happy projects '08 conference an?

Die Konferenz richtet sich an Prozeß-, Projekt- und Programm-ManagerInnen, VertriebsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, Führungskräfte aus projektorientierten Unternehmen, ForscherInnen und wissenschaftliche MitarbeiterInnen von Universitäten und Fachhochschulen sowie Studenten dieser Themen im fortgeschrittenen Semester.

ProjektmanagerInnen Aufgepasst!

PROJEKTE & SALES

29.-30. MAI 2008

Ort: Tech Gate Vienna, Donau-City-Straße 1, 1220 Wien

Info & Anmeldung: 01/367 70 22

happy projects '08 conference

PROJEKTMANAGEMENT GROUP ROLAND GAREIS CONSULTING www.happyprojects.at

ROLAND GAREIS CONSULTING
VIENNA | BUCHAREST

Nehmen Sie Kurs auf Prozess- und Projektmanagement

HAPPY PROJECTS!

Lehrgänge · Seminare · Beratungen · Management auf Zeit

Bitte fordern Sie unser Seminar- und Lehrgangsprogramm 2008 an!

www.rgc.at Tel. + 43. 1. 367 70 22 office@rgc.at