

IT als interner Berater - Seminar -

Kaum eine Aufgabe in einem Unternehmen ist heute ohne IT-Unterstützung möglich - und somit sind es häufig die IT-Mitarbeiter, die nicht nur die technischen Systeme, sondern auch die formellen und informellen Abläufe im Detail kennen. Dieses abteilungsübergreifende Wissen soll für das Unternehmen systematisch nutzbar gemacht werden.

Seminarziele:

Die Teilnehmer

- diskutieren ihre aktuelle Rolle in der IT,
- reflektieren ihr eigenes Agieren und das der Abteilung,
- stellen den Ist-Zustand vor dem Hintergrund der neuen Rolle auf den Prüfstand,
- verstehen die Notwendigkeit, die Anforderungen an die IT an der Strategie des Unternehmens auszurichten,
- machen sich das Spannungsfeld zwischen Menschen, Organisation und Technik bewusst,
- erörtern die Bedeutung der Informationstechnologie für das Unternehmen,
- erarbeiten ein Profil für ihre Rolle als interner Berater,
- besprechen die Feedbacks der „internen Kunden“ und leiten daraus Verbesserungen ab,
- versetzen sich in die Lage ihrer Kunden,
- lernen die Notwendigkeit der Kundenorientierung kennen,
- verstehen ihre Rolle bei Beratungsprojekten,
- lernen Instrumente für die Aufgaben des Review und Monitoring in Beratungsprojekten kennen,
- erkennen die Bedeutung von funktionierenden Netzwerken und Kundenbeziehungen,
- verstehen die Besonderheiten der Prozessorganisation,
- verstehen organisatorische Trends und können deren Auswirkungen auf die eigene Arbeit einschätzen,
- können Organisationsstrukturen analysieren und ihre Handlungen darauf abstimmen,
- kennen die Bedeutung von effektiver Kommunikation für erfolgreiche Veränderungen,
- verstehen, dass man Veränderungsprozesse aktiv gestalten muss und kennen das dazu erforderliche Instrumentarium.

Inhalt:

Die Inhalte können mit dem Dozenten individuell entsprechend Ihren Bedürfnissen noch genau abgestimmt werden.

Anforderungen an die IT als interner Berater

- Neues Rollenbild des internen IT-Mitarbeiters
- Doppelbelastung: Projekte managen und Fachbereiche beraten
- Unterstützung der Unternehmensstrategie: Veränderungen umsetzen
- Instrumente und Methoden zur Aufgaben-Bewältigung
- Der Beraterstatus als Ziel und wie man ihn erreicht

Die IT als Berater der Fachbereiche

- Die Kundensicht verstehen und mit der eigenen Sicht verbinden
- Selbstbild & Fremdbild der Kundenbeziehung betrachten
- Die Bedeutung von Networking und qualitativem Beziehungsmanagement
- Image und Selbstmarketing
- Ideale „Vermarktung“ Ihrer Dienstleistungen - Steuern Sie Ihren Erfolg!

Management von Beratungsprojekten

- Die Rolle des internen Beraters bei Projekten
- Review- und Monitoring-Aufgaben des IT-Beraters
- Erfolgsfaktoren, Standards und Normen
- Grundlagen der Projektkoordination
- Netzwerke und Kundenbeziehungen
- Koordination von externen Dienstleistern

Prozesse optimal gestalten und betreuen

- Vom produkt- zum kundenorientierten Lösungsdenken
- Grundlagen des Prozessmanagements
 - Regelmäßigkeiten und Routinen erkennen
 - Gestaltungsspielraum nutzen
 - Effiziente Verteilung der Aufgaben
 - Standards - wo sind sie sinnvoll?
- Organisationsstrukturen analysieren
- Informationsmanagement
 - die richtige Info zur richtigen Zeit am richtigen Ort
 - Kundenbedürfnisse analysieren und Kundenkenntnis aufbauen
- Informationstechnologien bewerten
 - Modernisierungsbedarf in bestehenden Prozessen und Systemen
 - Nutzungsszenarien für neue Technologien

Der IT-Mitarbeiter als Change-Manager

- Was ist Change Management?
- Bedeutung von Veränderungsprozessen für den Unternehmenserfolg
- Unternehmenskultur und Change Management
- Veränderungsanalyse
 - Was wird verändert?
 - Wer ist in welchem Umfang wann betroffen?
 - Welche Bedeutung hat die Veränderung?
- Veränderungsprozesse gestalten
 - Instrumente des Change Managements
 - Besonderheiten bei der Umsetzung im IT-Umfeld
 - Mitarbeiter und User begleiten
 - Grund- und Leitsätze für Ihre Umsetzung

Dauer: Das Seminar dauert 2 Tage.

Ort: Nach Vorgabe des Auftraggebers.

Methode: Erfahrungsaustausch, Lehrgespräche, Gruppenarbeiten, Einzelübungen, Diskussionen und Praxisbeispiele.

Dozent: Ein erfahrener Dozent aus dem Team der msg treorbis.

Konditionen: Auf Anfrage.

Ihr Ansprechpartner: msg services gmbh
Bereich Management Training
Heinz-Josef Botthof
Bei dem Neuen Krahn 2
D-20457 Hamburg

Telefon +49 40 3344 150-0
Mobil +49 176 300 66 359
E-Mail heinz-josef.botthof@msg.group
Internet: www.msg-services.de