

GPM FACH GRUPPE

GPM Fachgruppe **Beratung im Projektmanagement**

Fachgruppentreffen München am 06. & 07.11.2026

Macht in Organisationen, Veränderungs- und Beratungsprozessen

Fachgruppentreffen am Freitag, den 06.11.2026

HERZLICH

willkommen

bei der GPM - Fachgruppe
Beratung im Projektmanagement

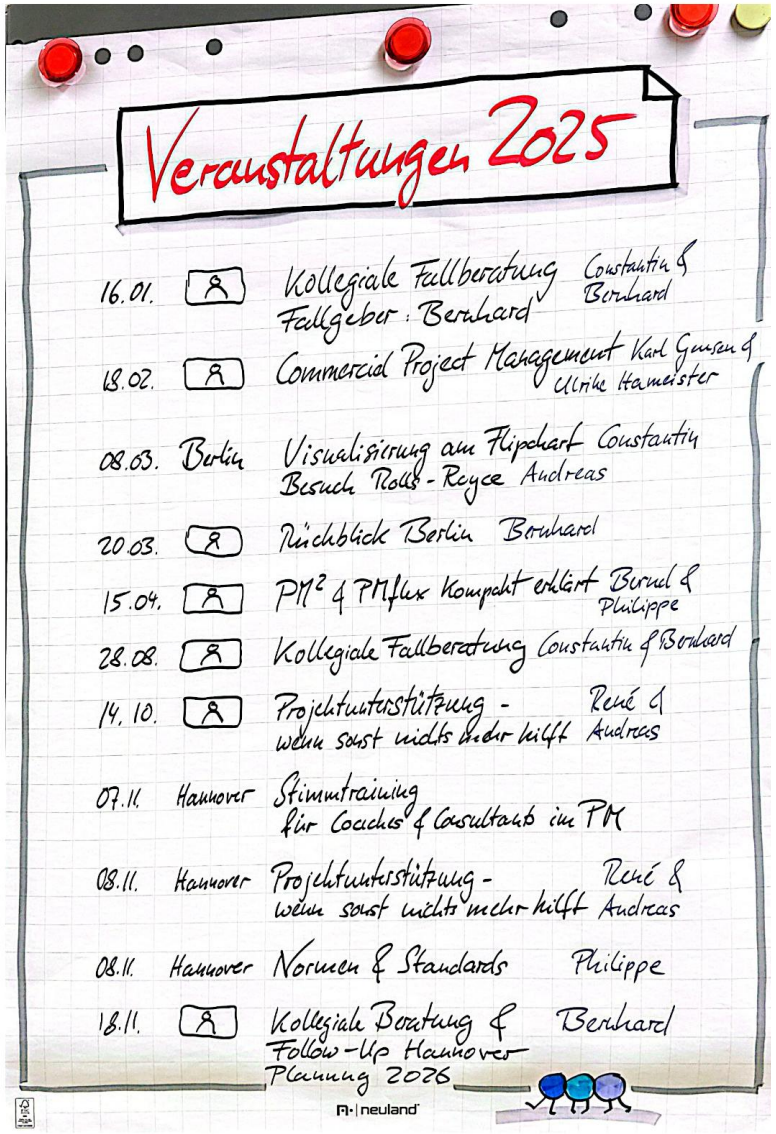
Fachgruppentreffen München
06./07. November 2026

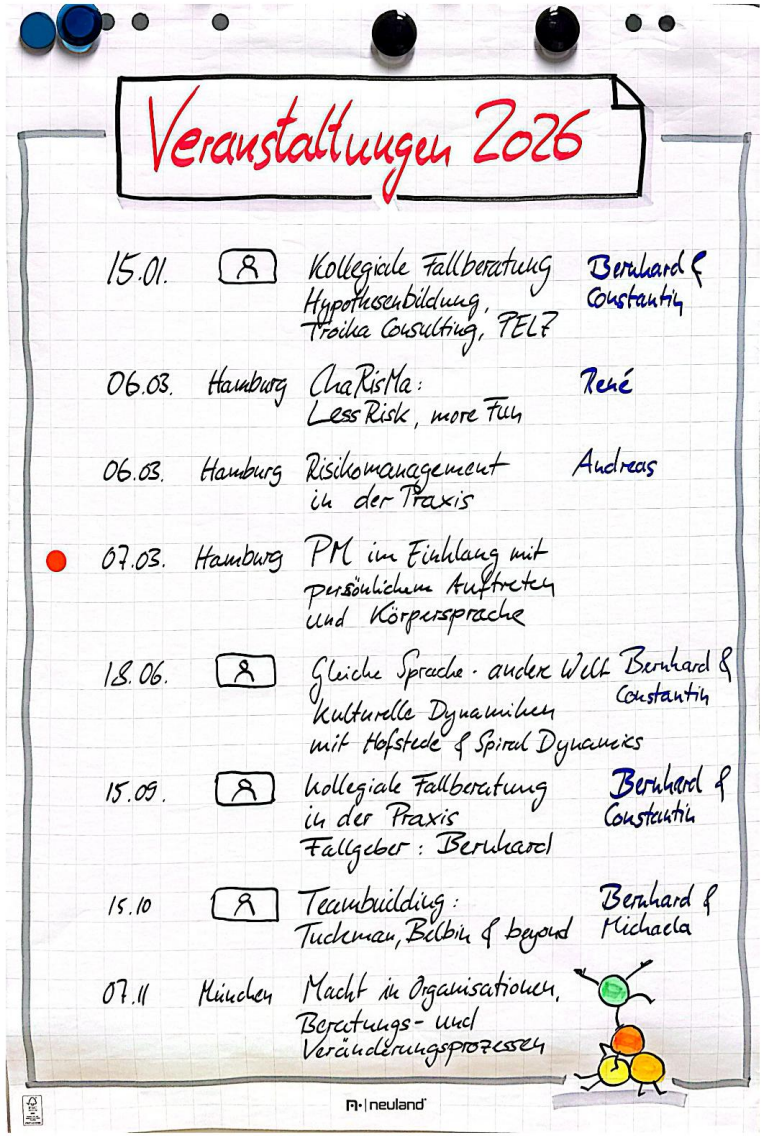


GPM



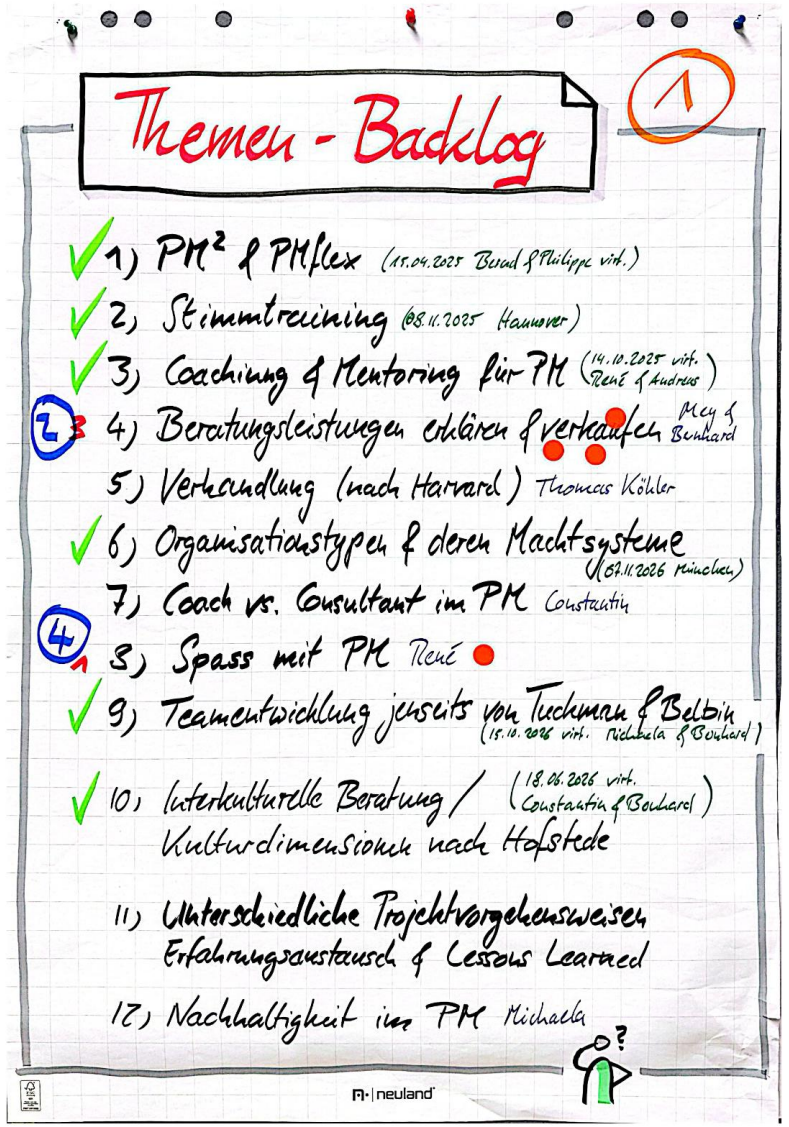
Fachgruppentreffen am Freitag, den 06.11.2026

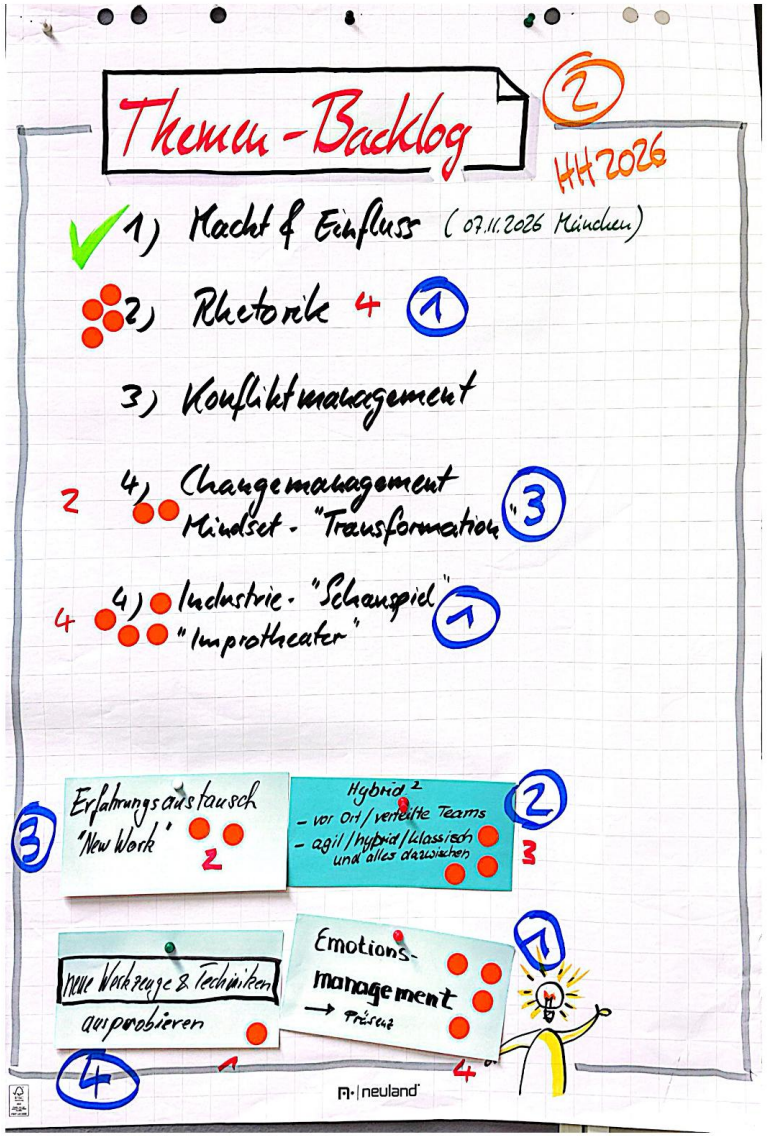






Fachgruppentreffen am Freitag, den 06.11.2026





Themen-Backlog

(nach Rangfolge / alphabetisch)

Präsenz

1 Emotionsmanagement
(eigene und fremde Emotionen)

1 Industrie-Schauspiel "Improtheater"

1 Rhetorik

3 Changemanagement
(Mindset-“Transformation“)

virtuell oder in Präsenz

2 Beratung erklären & verkaufen

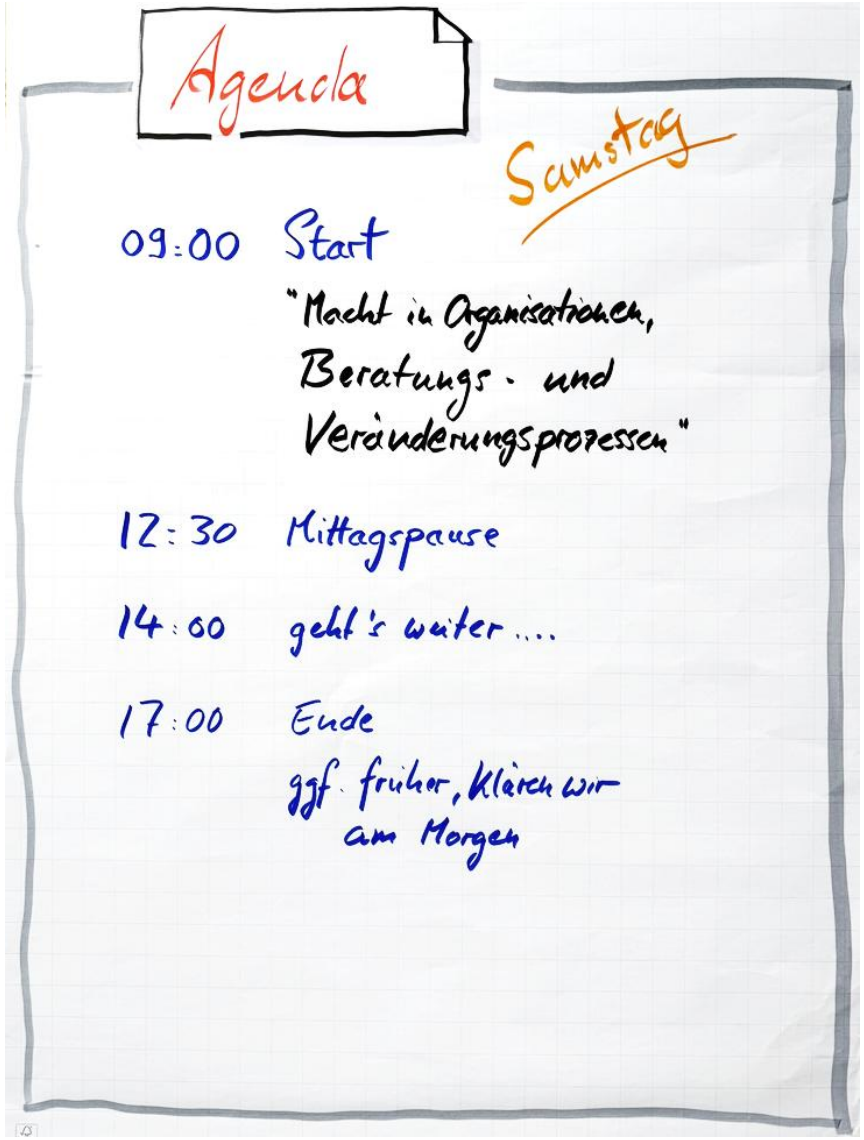
2 Hybrid²
(Präsenz/virtuell, agil/hybrid/klassisch)

3 Erfahrungsaustausch "New Work"

4 (neue) Werkzeuge und Techniken ausprobieren

4 Spass mit PM

Workshop „Macht in Organisationen…“ am 07.11.2026









Die Machtlandkarte – 4 Gruppen…

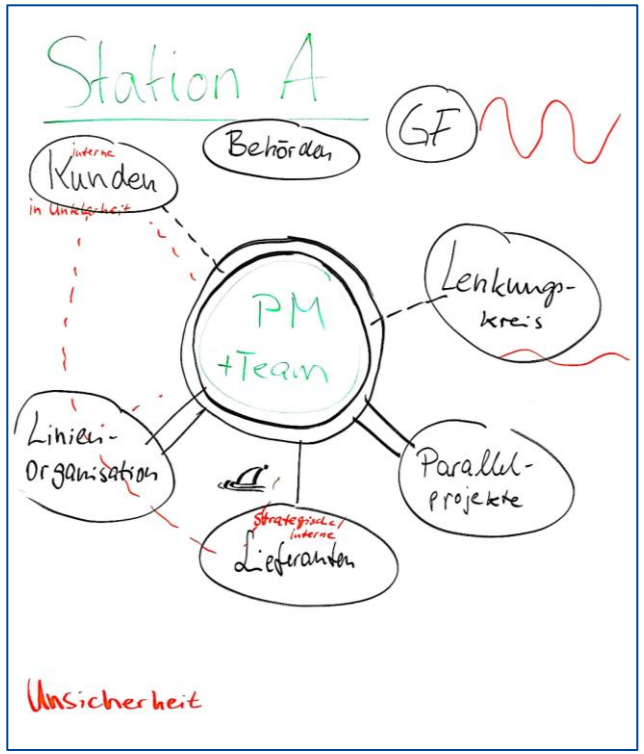


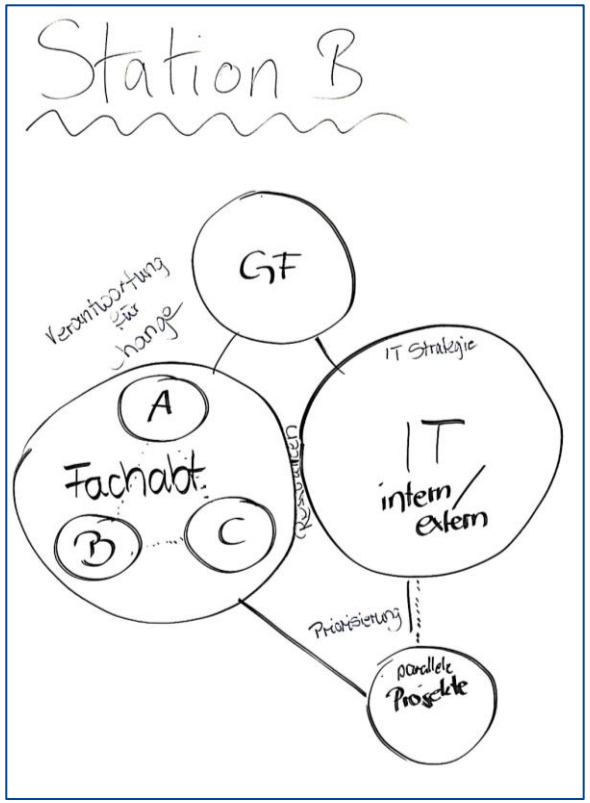


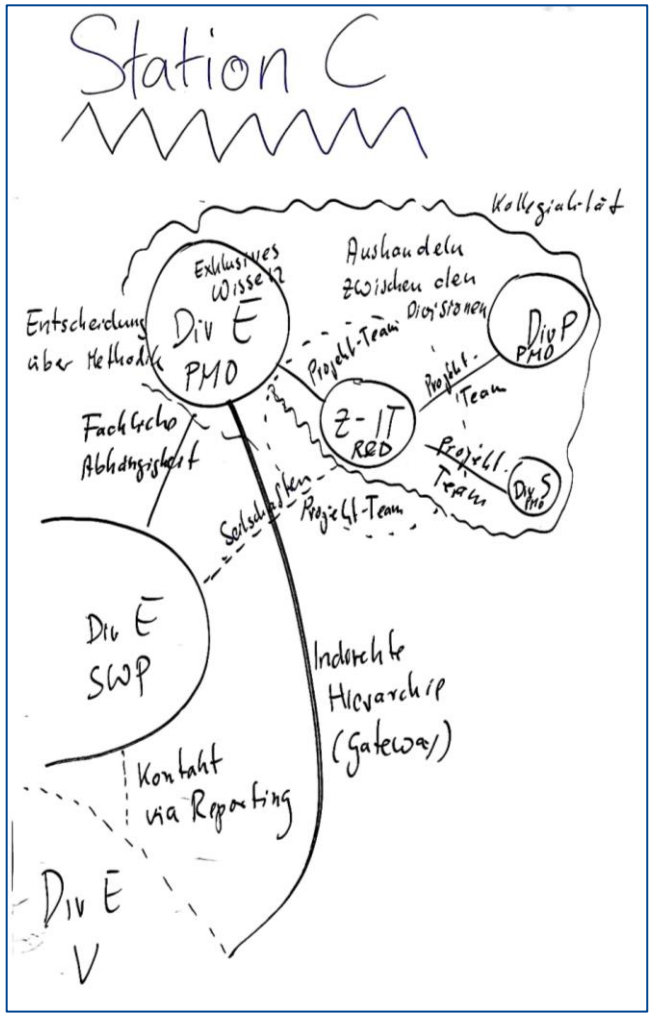


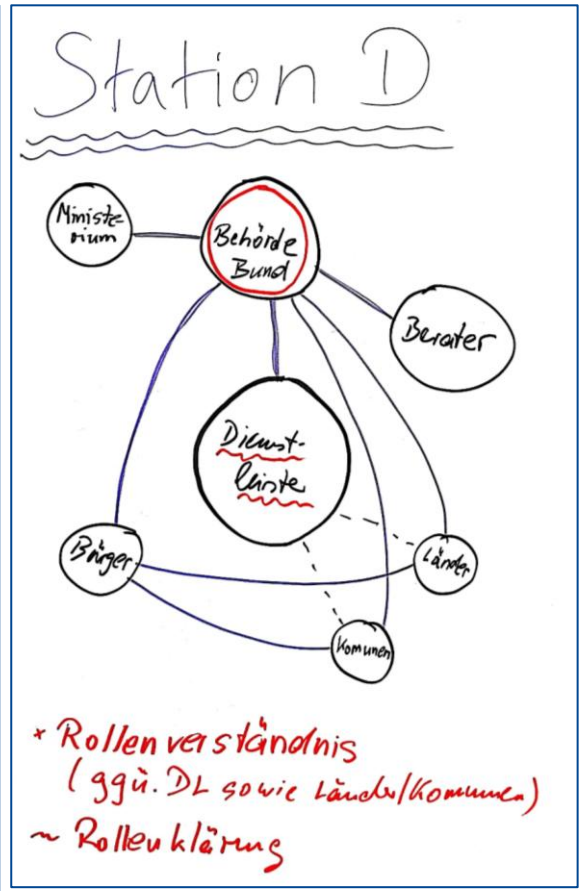


Die Machtlandkarte – 4 Gruppen









Fishbowl „ich bin Partei“ / „ich bin neutral“







Rollenspiel zu dritt...









Rollenspiel zu dritt… – hilfreiche Fragen



Was soll meine Aufgabe konkret sein?

Wie sieht das der Eigentümer?

Wer wird .... verlieren?

- seit wann gibt es das Team
- angenommen die Entscheidung war falsch, was würde die Konsequenz sein
- Ziel des PM-Trainings?
- Habt Ihr einen Portfoliomanager?
- Braucht ihr ein Portfoliomanagement training?

Das Kronen-Spiel...



Eskalationsleiter & Interventionen...







Eskalationsleiter & Interventionen...

A: Lenkungsausschuss

4) „XY um Einschätzung bitten"
5) individuelle (Vor-)Gespräche
2) „Was würde der Kunde sagen?"
6) Diskrepanz zw. Auftrag und Erw.haltung spiegeln
3) sukzessive angepasste Reports werden immer wieder als "unzureichend" abgewiesen.
"Reports werden trotz Berücksichtigung der Wünsche abgewiesen! Wie kommen wir aus dem Teufelskreis raus?"
1. meinen sie es ernst?
7. „Ich sehe keine Lösungsmöglichkeiten mehr!"

Warum? (1) Wie kam es zur Entscheidung?
Was erwarten Sie nun von mir? (2)
Welche Auswirkungen hat das auf meinen Auftrag? (6)

B: Sponsor

- Fragen, welche Reaktion er nun von mir erwartet (2)
- Klärendes Gespräch (3)
- Unterstützung aus anderen Bereichen suchen (5)
- Projektziele anpassen (6)
- Beobachten: Wann ist der Sponsor großzügig, wann "geizig"? Hypothesen bilden bzgl. Ursachen (1)
- "Mach dein Scheiss alleine!" (7) ohne "sauber"
- Dienst nach Vorschrift → Sponsor spürt den Schmerz & wird (hoffentlich) aktiv (4)
- Bei Unterstützungsangebot nach den Namen fragen (6)
- Warum hat der Sponsor das Projekt gestartet? (1)

C: Instrumentalisierung

1. Mimik und Gestik interpretieren
2. Wie steht ihr Entwicklungschef dazu?
3. "Meine Frau schickt mich auch immer zum Nachbarn, wenn es Ärger gibt"
4. Für eine faire Einschätzung brauche ich mehr Details

Ablehnung wg. Werten/Compliance (7)
Fordern, die eigentliche Agenda offenzulegen (6)
„Was würde Ihr Vorgesetzter sagen (2; evtl. als 5 interpretiert)
„Meine Rolle/Kompetenz passt nicht." (7)
„Mache ich zum doppelten Tagessatz" (6) (je nach Werte- & Moralvorstellungen)
Diplomatisch Transparenz einbringen (6)
→ Offenlegung der eigentlichen Agenda

D: "Freundliche" Blockade

7. freundlichen Blockierer austauschen
6. dunkelgelbe Karte
5. Beobachtung im Einzelgespräch spiegeln und Verhaltensänderung einfordern
4. Nächste Regeltermine absagen (4)
Fortschritt (bzw. Fehlen desselben) thematisieren (3)
Personal austauschen (5)
Einbinden von Vorgesetzten (5)

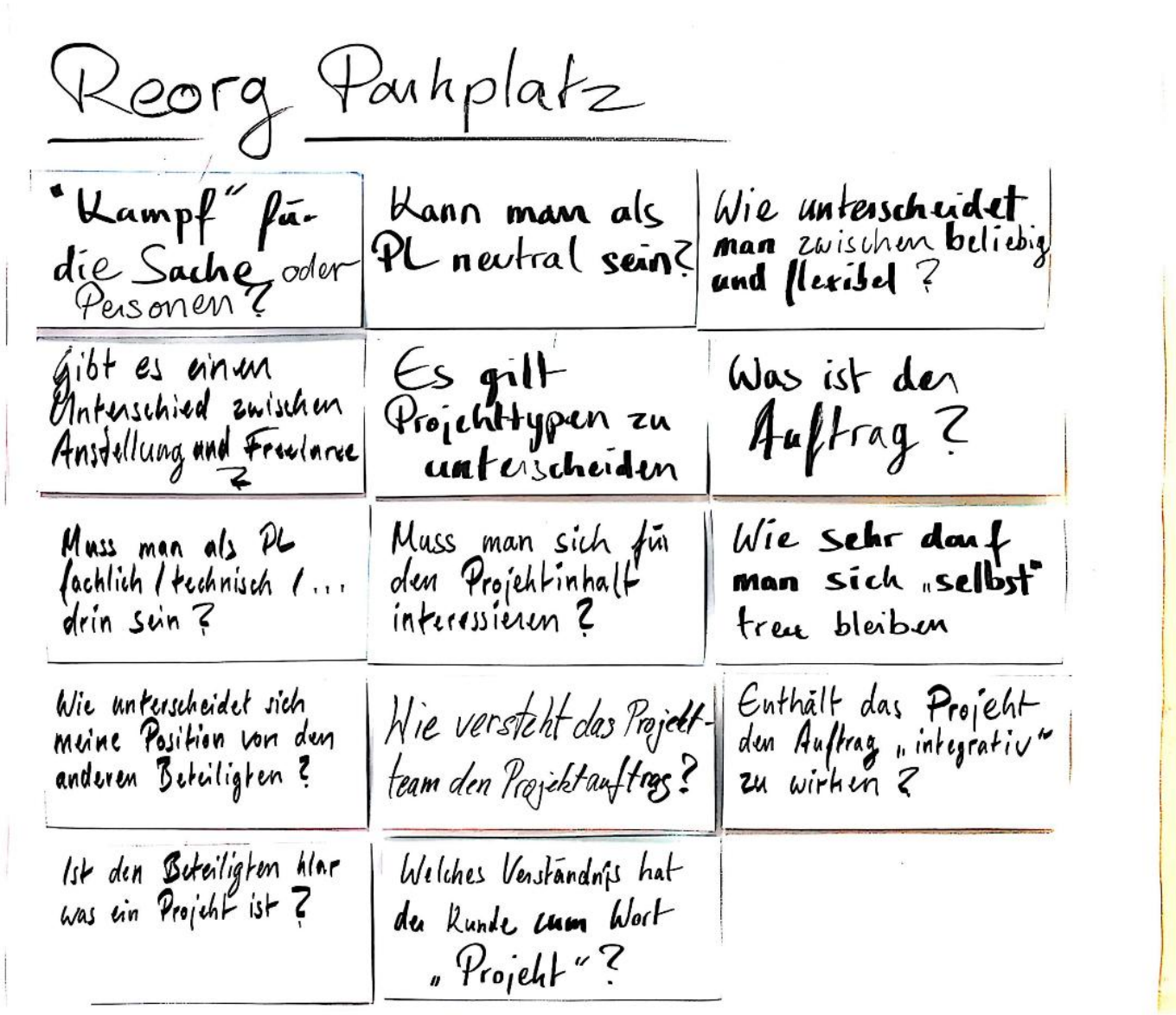
Kollegiale Fallberatung...



Kollegiale Fallberatung...

- Eigenes Org unterstützt nicht (Andreas)
- In Projekt gefangen (Christian)
- Abwälzen von Verantwortung (Julia)
- Kunde nimmt SW nicht ab (Kristin)
- IT-Blockiert (Klaudia mit K)
- Bürokratie blockiert
- Post Mengen schmerzen (Bernhard)
- Chaos bei Steuerung Externer IT (Bernd)
-

Reorg Parkplatz...



Impressionen...





Impressionen...



