

# Angebot

Beratungskompetenz für Profis

Individualberatung optimieren

durchgeführt von

.....

in Zusammenarbeit mit

Andreas Hermes Akademie  
53125 Bonn

Ihre Ansprechpartnerin: Marietheres Förster

Tel.: 02 28 – 91 92 9 -28

Fax: 02 28 – 91 92 9 -55

E-Mail: [m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)

# Meine (Individual-) Beratungsarbeit optimieren

Erfolgreiche Beratungsarbeit lebt davon, dass die Kunden mit der Dienstleistung Beratung im wahrsten Sinne des Wortes auch langfristig "gut beraten" sind. Dabei zeigt sich immer wieder, dass die besten Beratungstipps in der Praxis nicht umgesetzt werden oder es zu den verschiedensten Widerständen kommt, die die erfolgreiche Weiterentwicklung des Kunden hemmen oder verhindern. In wie weit können Berater die Selbstverantwortung der Kunden fördern und mit ihnen herausfinden, welche Art von Unterstützung sie wollen und annehmen können. Hierzu gehören neben der fachlichen Kompetenz ein Gespür für den Umgang mit verschiedenen Menschen und für die einführende Begleitung eines Beratungsprozesses sowie des Weiteren geeignete Techniken, die eine klare Auftragsklärung und -durchführung erleichtern.

## Ziele:

Mit diesem Training ...

- ...reflektieren und überprüfen die Teilnehmer/innen ihre Beratungstätigkeit sowie ihre persönlichen Stärken und Entwicklungspotentiale,
- ...vertiefen und trainieren die Teilnehmer/innen neue Werkzeuge und methodische Konzepte für die Gestaltung von Beratungsprozessen,
- ...bereiten die Teilnehmer/innen den individuellen Praxistransfer und die Erfolgs-sicherung bei der Umsetzung konkret vor. Oder besser: erarbeiten die TN konkrete Schritte, um den Kunden in der Umsetzung der Beratungsinhalte zu begleiten.

## Inhalte:

- Standortbestimmung und Erwartungsklä rung
  - Wo stehen wir als Berater? Welches sind unsere Herausforderungen?
  - Was erwarten die Beratungskunden? Heute – morgen?
- Das Prinzip „Selbstverantwortung“
  - Hilfe zur Selbsthilfe versus fachlich qualifizierte Richtungsvorgabe?
  - Meine Einstellung dem Kunden gegenüber – Meine Einstellung zur Beratung
- Rollenklärung
  - Unterschiedliche Rollen eines Beraters
  - Ziele, Strategien und Umgangsweisen bei Beratungsrollen
- Wirkungsvolle Konzepte und Methoden in der Beratung
  - Auftragsklärung als Schlüssel zum erfolgreichen Beratungsfall
  - Fortgeschrittene Fragetechniken in der Einzelberatung
  - Veränderungsprozesse begleiten und gestalten
  - Zielklarheit & Entscheidungsfreude als Grundlage unternehmerischen Erfolgs
  - Instrumente zur Verstärkung der Wirksamkeit
- Wege zum wirkungsvollen Einsatz der eigenen Person
  - Die eigenen Stärken stärken und gezielt einsetzen.
  - Erfolgsfaktoren der Berater-Persönlichkeit
  - Lösungsorientiert und unternehmerisch handeln

- Transfervorbereitung
  - Eigene Beratungsfälle und Herausforderungen in der Beratungspraxis
  - Ansätze für neue Herangehensweisen bei meiner Beratung
  - Welche Methoden werde ich wann bei meiner Beratungsarbeit gezielt einsetzen? Worauf will ich dabei besonders achten?

#### **Ihr Nutzen:**

- ✓ Sie überprüfen Ihr Vorgehen bei der Beratung und tauschen sich mit Kollegen darüber aus.
- ✓ Sie gewinnen Impulse für die strategische Weiterentwicklung Ihrer Beratungsleistungen.
- ✓ Sie erweitern Ihr methodisches Repertoire und erhöhen Ihre Sicherheit im Beratungsprozess.
- ✓ Sie erhöhen den Wirkungsgrad Ihrer Beratung und steigern die Zufriedenheit Ihrer Kunden.
- ✓ Sie tanken neue Motivation für die Beratungsarbeit.
- ✓ Sie positionieren sich mit erweiterten Fähigkeiten neu auf dem sich weiter wandelnden Beratungsmarkt.

**Trainingsdauer:** 2 Tage

#### **Trainer:**

Wolfgang Kubutsch, AHA

#### **Vermittlung der Trainingsinhalte:**

Die Vermittlung der Trainingsinhalte basiert in allen Modulen auf dem Prinzip „Theorie-Training-Transfer“ (TTT).

- Theorie → Wissen schaffen: Manche Trainingsinhalte werden am besten durch einen kurzen theoretischen Trainerinput eröffnet. Theorie muss aber nicht zwingend externen Input bedeuten. Vieles lässt sich in der Gruppe erarbeiten und so nachhaltiger vermitteln.
- Training → Wissen anwenden: Dinge, die zunächst „auf dem Papier“ entwickelt wurden, müssen dann praktisch erprobt werden. In den Trainings werden daher Teilnehmer-aktivierende-Methoden und -Übungen eingesetzt. Wichtiges Element vieler aktiver Übungsmethoden ist das kollegiale bzw. Trainerfeedback.
- Transfer → Gelerntes auf die alltägliche Praxis übertragen: Schließlich soll der Transfer in die Praxis der Teilnehmer erleichtert werden. So wird an Beispielen gearbeitet, die die Teilnehmer aus ihrer Praxis mitbringen.

#### **Veranstaltungsort und -termin:**

gemäß den Wünschen des Veranstalters

#### **Veranstalterpreis:**

1.400 Euro je Trainertag zuzüglich Trainerreisekosten

**Gerne stehen wir Ihnen für eine vertiefende Abstimmung des Qualifikationskonzepts zur Verfügung. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen!**