

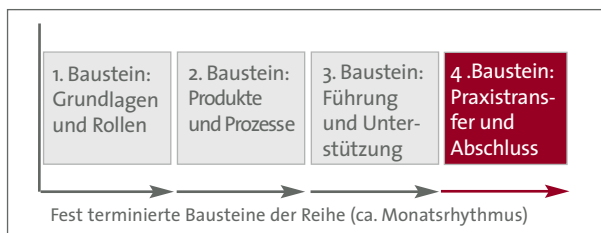
# Consultant mit ibo-Zertifikat Seminarreihe

36

Die Seminarreihe richtet sich zum einen an Berater und Beraterinnen, die aus zentralen Unternehmensbereichen wie z.B. Organisation, IT oder Personal kommen und die in ihrer Organisation eine Rolle als interne Unternehmensberater einnehmen. Zum anderen bietet diese praxisnahe Ausbildung den externen Beratern und Beraterinnen einen systematischen Zugang zum eigenen Berufsbild. Erfahrene Beratungs-Profis ebenso wie Neueinsteiger erhalten eine „Landkarte“ ihrer Tätigkeit, mit der sie sich in der Beratungs-„Landschaft“ orientieren können. Darüber hinaus gewinnt der Teilnehmer neue Anregungen für die weitere Ausübung seiner beruflichen Tätigkeit.

Dazu gehört das Wissen um aktuelle Management-Konzepte ebenso wie die Reflexion der eigenen Rolle im Unternehmen, Systemdenken genauso wie systemisches Verständnis komplexer Zusammenhänge. Letztendlich erhalten Sie alles, was sie benötigen, um Ihren Kunden mit professionellem Rat zum Ziel zu bringen.

Dabei werden Sie von Trainern begleitet, welche selbst in unterschiedlichsten Beratungsprojekten aktiv sind.



## Ziele

Sie erhalten einen systematischen Weg zur professionellen Beratung. Schritt für Schritt erarbeiten Sie sich die aus Ihrer Sicht notwendigen Denk- und Handlungsfähigkeiten. Das Seminar gibt dabei reichlich Gelegenheit, auf die Fragen der eigenen Beratungspraxis persönliche Antworten zu finden. Schließlich können Sie sowohl für den Kunden als auch für sich selbst einen Mehrwert schaffen: Für den Kunden ist ein Nutzen durch die Beratung entstanden, für den Berater hat neben dem Arbeits- ein Lernprozess stattgefunden. Die eigene Arbeit kann entspannter angegangen werden.

## Zielgruppe

Die Ausbildung richtet sich an Mitarbeiter/innen interner Serviceeinheiten, welche zukünftig Kollegen „beraten“ sollen und diesen Auftrag kompetent ausgestalten wollen. Dies sind interne Unternehmensberater, die sich in einer neuen Beratungsrolle sehen und bereits eine fachliche Karriere hinter sich gebracht haben wie etwa: Organisation, IT, Personal, Vertrieb etc.

## Daten und Fakten

**Seminardauer:** 3 x 3 Tage plus 2 Tage Abschluss

**Trainer:** Michael Berger, Christian Konz, Marc Richter

### Seminartermine:

1. Baustein	11.04. - 13.04.2011	Wettenberg
2. Baustein	16.05. - 18.05.2011	
3. Baustein	27.06. - 29.06.2011	
Abschluss	12.09. - 13.09.2011	

### Seminargebühr (max. 12 Teilnehmer):

EUR 5.900,- (EUR 7.021,- inkl. MwSt.)

*Sie sollten in Ihrer beruflichen Position gefestigt sein oder bereits mehrere Jahre praktische Erfahrung in der Fach-, Methoden- oder Prozessberatung gesammelt haben. Die Reihe kann nur komplett gebucht werden. Im Abschlussbaustein wird ein eigener Beratungsfall präsentiert.*

**Infotelefon:** + 49 641 98210-313

**Faxanmeldung:** + 49 641 98210-500

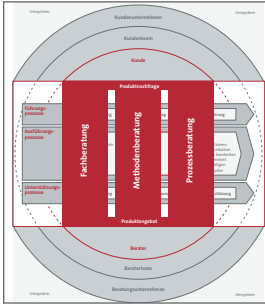
**E-Mail:** training@ibo.de

**Internet:** www.ibo.de/training/consulting

# Consultant mit ibo-Zertifikat

## Seminarreihe

### 1. Baustein Grundlagen und Rollen



#### Inhalte

##### *Konstruktion von Beratung*

- Begriffe und Grundlagen
- Beraterstereotypen und Beratermythen
- Systemisches Denken und Konstruktivismus
- Kognitive Landkarten
- Menschenbilder
- ibo-Consulting-Modell
- Beratermarkt: Fakten, Trends

#### *Rollen und Beratungsansätze*

- Fach- und Expertenberatung
- Methodenberatung
- Prozess- und Veränderungsberatung (Change Management)
- Indikatoren der Bedarfsanalyse
- Systemisch integrierte Beratung
- Hypothesen zum Beratungskontext

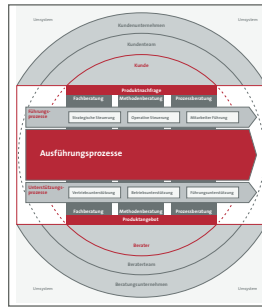
#### *Systeme der Beratung*

- Interventionsebenen:  
Individuum – Gruppe – Unternehmen
- Analyse des Beratungssystems (Selbstposition)
- Analyse des Kundensystems (Bedarfsanalyse)
- Entscheideranalyse
- Auslöser von Beratung
- Konstruktion von Beratung
- Beratung als Interaktionsprozess
- Situativer Gesamtkontext

#### *Beratung*

- Anfrage, Auftrags- und Rollenklärung, Beziehungsangebote
- Fragetechniken
- Interaktionsebenen und -muster
- Business Case

### 2. Baustein Produkte und Ausführungsprozesse



#### Inhalte

##### *Beratungsprodukte*

- Kundenperspektive
- Kundensegmentierung und Bedarfsanalyse
- Themen versus Produkte
- Produktportfolio der Beratung
- Lebenszyklus und Reputation von Konzepten
- Steuern durch Normstrategien

- Aktuelle Konzepte am Markt

#### *Prozesslandkarte Consulting*

- Prozessmodell
- Referenzprozesse
- Tätigkeitsprofil des Beraters

#### *Ausführungsprozesse: Anbahnung*

- Erstkontakt, Akquise, Angebotserstellung und Vertragsgestaltung
- Verhandlungsstrategien

#### *Ausführungsprozesse: Beratung*

- Linien- und Projektunterstützung
- Grundprinzipien der Problemlösung
- Erfolgskritische Faktoren unterschiedlicher Beratungsansätze
- ibo Ref-Methode: Problemsituationen vorwegnehmen (ibo-Roadmap erfolgskritischer Faktoren)

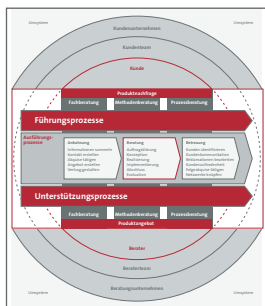
#### *Ausführungsprozesse: Betreuung*

- Kundenkommunikation
- Von der Reklamation zum Beschwerdemanagement
- Kundenzufriedenheit erzeugen und nachprüfen
- Konflikte nutzen
- Anschlussakquise tätigen (After Sales)

# Consultant mit ibo-Zertifikat Seminarreihe

38

## 3. Baustein Führungs- und Unterstützungsprozesse



### Inhalte

#### Führungsprozesse

- Führung und Steuerung von Beratungseinheiten
- Führungsprinzipien und -stile
- Führungsmythos und Rollenbilder
- Strategieprozess und Business Plan
- Marke und Image
- Business Plan

- Zweck und Ablauf von Zielgesprächen

#### Unterstützungsprozesse

- Vertriebsunterstützung: Pflege und Nutzung von Kundendaten
- Betriebsunterstützung: Wissensmanagement und Produktentwicklung
- Führungsunterstützung: Kennzahlen und Management-Informationssysteme (MIS)

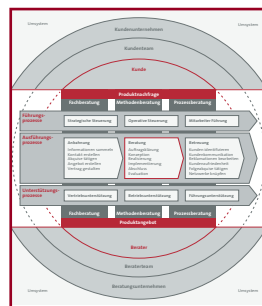
#### Inhouse Consulting

- Ziele und Rollen
- Anforderungskriterien und Erfolgsmessung
- Make-or-Buy Entscheidungen von Beratungsleistung
- Scorecard der Beratung
- Organisatorische Verankerung
- Aufbau und Entwicklung einer Beratungseinheit
- Das interne Profil schärfen

#### Kompetenzen des Beraters

- Persönlichkeitsmodelle und -dimensionen
- Kompetenzmodelle und Entwicklungsquadrat
- Professionalisierung
- Wege aus der Entscheidungssackgasse

## 4. Baustein Abschluss



### Inhalte

- Präsentation eines Beratungsfalls
- Self-Assessment
- Case-Study, Praxistransfer und Coaching
- Gesamtbetrachtung