

## Anmeldung



Weitere Informationen und Anmeldung formlos über:

[kontakt@keser-wagner.de](mailto:kontakt@keser-wagner.de)  
Tel: 089-454 713 56  
Fax: 089-454 713 58

Jedes Modul kann einzeln gebucht werden zum Preis von 290 € netto. Im

Gesamtpakt oder bei der Buchung von mindestens 3 Teilnehmern erhalten Sie 10% Rabatt. Die Preise verstehen sich zuzüglich Umsatzsteuer.

Die Teilnehmer erhalten nach Beendigung des Ausbildungsganges ein Teilnahme-Zertifikat.

Mindestteilnehmerzahl je Block: 6, maximal 15 TeilnehmerInnen.



Eine Förderung in Form eines Qualifizierungsschecks für Ihre Angestellten Führungskräfte und Mitarbeiter ist möglich. Mehr Informationen erhalten Sie bei der Qualifizierungsoffensive Darmstadt-Dieburg, Frau Monika Krutsch, Telefon: (06071) 8812318 Fax: (06071) 8812319 [qualifizierungsoffensive@ladadi.de](mailto:qualifizierungsoffensive@ladadi.de)

Der Antrag auf einen Qualifizierungsscheck muss bis 31.03.2014 erfolgt sein.

## Ihre Trainer:

### Martina Rosanski



Betriebswirtin, systemische Organisationsberaterin, selbstständig tätig im Bereich Beratung von Unternehmen und Existenzgründern, sowie Non-Profit-Organisationen und Kommunen. Vorsitzende einer Regionalentwicklungsgesellschaft in Frankfurt am Main.

### Olaf Keser-Wagner



Evokator, Dipl.-Ing. agr. selbständig im Bereich internationale Teamentwicklung, Erwachsenenlernen, Urteilsbildung für mittelständische und internationale Unternehmen, Schulen und Kindergärten. Leiter eine Marketing-Akademie in München.



### Veranstaltungsort:

Bürgerhaus Weiterstadt  
Carl-Ulrich-Straße 9-13,  
64331 Weiterstadt

Gefördert durch die Wirtschaftsförderung Weiterstadt, Jürgen Merlau

## Professionell Beraten

4 Module für Ihre Beratungskompetenz

Unternehmens Kultur Entwicklung

Workshop für Einsteiger und Fortgeschrittene

18x8

# Grundlagen professioneller Beratung



Der Berater- und Beraterinnen-Markt ist in Deutschland auf über 73.000 Berater angewachsen mit steigender Tendenz. Aus vielen Fach-Karrieren entstehen Beraterkarrieren. Von der Herausforderung, Lösungen zu erarbeiten und durchzuführen, wechseln Sie zur Prozessbegleitung als Berater.

**Was macht Ihre Beratung gut?**

**Was macht Sie als Berater kompetent?**

## Ziel:

- Vermittlung von praxisrelevantem Wissen für Beschäftigte mit Beratertätigkeit;
- Klarheit in der Rolle des Beraters und im Beratungsgespräch gewinnen;

Die Fortbildung vermittelt konkrete Konzepte, Modelle, Methoden und Instrumente für die praktische Beratungsarbeit und berücksichtigt gleichzeitig die Aspekte, die bei der Umsetzung und Anwendung von Bedeutung sind. Wesentliches Augenmerk wird dabei auf die eigene Beraterpersönlichkeit gelegt.

## Nutzen:

- Beratungsleistung im Kontext von Kundenservice und Kundenbeziehung
- Aufbau einer tragfähigen Kundenbeziehung;
- langfristige Kundenbindung über professionelle Beratung;
- Spannungsfeld: Kundeninteresse und Firmeninteresse;

## Zielgruppe:

Mitarbeiter aller Branchen, die im Unternehmen Beratungstätigkeit durchführen.

## Die vier Module



### „Auf den Anfang kommt es an“

Small-Talk und Erkenntnisse über den Klienten gewinnen.

Abgrenzung von Beratung und Vertrieb, Grundlagen und Grundbegriffe.



### „Die richtige Frage gefunden?“

Was will der Klient?

Was braucht er?

Vom Umgang mit Beschwerden und dem Geheimnis guter Kundenbeziehung.



### „Beraten statt verkaufen“

Der Beratungsprozess – Dynamik der Lösungsfindung.

Selbstbild und Fremdbild, Motivation, Beratungsdynamik und Prozessgestaltung.



### „Umsetzungswahrscheinlichkeit prüfen“

Abschluss und Verabredungen. Erfolgs- und Qualitätssicherung.

**Modul 1: Auf den Anfang...** 290,00 €

10.-11.4.2014 weitere Themen:

Grundlagen der professionellen Beratung.

Definition von professioneller Beratung.

Umgang mit Zeit, Raum, Wert und Beziehung.

Beratung und Vertrieb: Wo fängt Beratung an? Wo hört Beratung auf und geht in den Verkauf über?

**Modul 2: Die richtige Frage...** 290,00 €

15.-16.5.2014 (Ort: Gräfenhausen!)

weitere Themen:

Beratungsinhalte.

Techniken in der Beratung.

Aufbau von Kundenbeziehungen.

Umgang mit Beschwerden und Kritik.

**Modul 3: Beraten statt ...** 290,00 €

17.-18.7.2014 weitere Themen:

Beratungsprozesse, Beratungskompetenz und Selbstverständnis als Beraterin.

Eigen- und Fremdwahrnehmung

Phasen und Verlauf einer typischen Beratung Methoden der Beratung.

Architektur von Beratungsprozessen

**Modul 4: Umsetzung ...** 290,00 €

18.-19.9.2014 weitere Themen:

Beratungsqualität, Erfolgskontrolle und Qualitätssicherung.

Selbstorganisation. Spannungsfeld: Unternehmen – Kunde – Berater

Die Module dauern am ersten Tag von 16:00–19:00 und am zweiten Tag von 9:00–16:00 Uhr