

Durchstarten für Berater und Coaches: klare (Neu-) Positionierung in 2 Tagen



Sie haben Ihre klare, eindeutige Positionierung als Berater oder Coach noch nicht gefunden?

In diesem Seminar werden Sie innerhalb von 2 Tagen durch den komplexen Prozess von der Idee zum -umsetzungsreifen(!)- Geschäftsplan geführt.

Denn hier entwickeln Sie mit zielgerichteter Unterstützung durch zwei Management-erfahrene Berater Ihre individuelle Geschäftsstrategie.

Anschließend können Sie sofort starten!

Nach dem Seminar

- haben Sie Ihre maßgeschneiderte Spezialisierungsstrategie entwickelt
- haben sich Ihre Ideen zu Ihrer individuellen Marktpositionierung und einem umsetzbaren Geschäftsplan konkretisiert
- wissen Sie, welche Schritte Sie als nächstes zur Umsetzung gehen werden
- kennen Sie Anpassungsmechanismen, die dann helfen, wenn die Planung durch das Leben eines Besseren belehrt wird.

Was macht den Unterschied

- Das Seminar bietet, mit maximal 9 Teilnehmern, viel Raum für individuelle Coaching-Sequenzen.
- Sie erhalten ressourcen-orientiertes Feedback, klare Rückmeldungen zu den wirtschaftlichen (Un-)Möglichkeiten Ihres Vorhabens und zielführende Anregungen für geschäftspolitische Alternativen und sinnvolle Ergänzungen.
- Hinter dem Berater-Seminar stehen 2 mal 20 Jahre Management - Erfahrung, verbunden mit systemischer Perspektive.

Das sagen unsere TeilnehmerInnen

„Ich bin immer noch fasziniert davon, wie kraftvoll unsere Ideen wurden, als sie sich erst einmal aus dem was-alles-möglich-ist-Konglomerat herausgeschält hatten. Ich habe nun ein klares Zielbild und werde ganz sicher anders in die Selbständigkeit starten als ohne das Seminar. Außerdem hat's mein Selbstvertrauen gestärkt, und das kann ich so gut gebrauchen ...“

„Mir hat euer Seminar ... v.a. durch die intensiven Übungen zu den Themen persönliche Kernkompetenzen und Positionierung/Spezialisierung viele Anregungen und Einsichten gebracht. Auch die verschiedenen Präsentationsübungen mit dem Ziel "mich und mein Angebot gut zu verkaufen" mit anschließendem Feedback durch euch und die anderen Teilnehmer haben viele Lernprozesse in Gang gesetzt“

"Durch das Training zu zweit mit einer überschaubaren Gruppe war für die einzelnen Teilnehmer viel Aufmerksamkeit und direktes Feedback durch Euch möglich. Ihr beide habt eine angenehme und gleichzeitig klare Art, Rückmeldungen zu unseren Plänen und Kompetenzen zu geben und auch die nötige Urteilsfähigkeit und Marktkennntnis, die inhaltlichen Angebote einschätzen zu können..."

Ihre Trainer

„Als Berater und Coach bringt man sich mit seiner ganzen Persönlichkeit ein, mit all seinen Fähigkeiten, mit all seinem Wissen. Aber je vielfältiger diese Fähigkeiten sind, umso diffuser wird das Bild. Der Markt verlangt jedoch nach



Expertise, und er will diese Expertise schnell erkennen. Also heißt es, beim Außenauftritt Abschied nehmen von Kompetenzen, auf die man stolz ist und die man vielleicht mit großem Einsatz erworben hat. Wie dieser Abschiedsprozess abläuft und in welchem Zeitraum, das kann man sich allerdings aussuchen: über eigene, frustrierende Erfahrungen oder, wie z. B. in diesem Seminar, über Lernen von den Erfahrungen anderer.“

Dr. Peter Buhl (Unternehmensberater und Coach, Dipl. Ök., Master am ISB; über 20 Jahre Experten- und Management-Erfahrung incl. 5 Jahre CFO).

"Das Eigene zu finden und am Markt zu bestehen, das ist das Spannungsverhältnis in dem Berater und Coaches am Anfang aber auch immer wieder in ihrer späteren Laufbahn



stehen. Ängste, sich zu spezialisieren, entstehen insbesondere in der Gründungsphase. Da sind die Marktresonanzen oft noch nicht so deutlich, dass man die klare Rückmeldung bekommen: ‚Du bist auf dem richtigen Weg.‘ Hier hilft ein klares Feedback von markterfahrenen Coaches, Umwege zu vermeiden. In dieser Phase geht es darum, Komplexität zu reduzieren und Entscheidungen zu treffen. Wenn die Entscheidung dann steht, fällt Ballast ab. Dann sind Sie fit zum Durchstarten, bekommen Luft unter die Flügel und heben ab"

Antje Wilmink Unternehmensberaterin und Coach, Master am ISB, 20 Jahre Erfahrung in der Analyse und kaufmännischen Führung von mittelständischen Unternehmen in als Controlllerin, Firmenkundenbetreuerin und kaufmännische Leiterin.

Was Sie mitbringen

...ist eine Vorstellung Ihrer Stärken und Kompetenz. Sollten Sie dies schon im Rahmen anderer Seminare oder Ausbildungen erarbeitet haben – wunderbar! Falls nicht: Von uns erhalten Sie zur Vorbereitung Arbeitsunterlagen, mit denen Sie Ihr Profil im Vorfeld entwickeln oder überprüfen können.

Ihr Einsatz

2 Tage intensive Arbeit
1000.- € zzgl. 19 % gesetzlicher MwSt.

Termin und Ort

Im Frühjahr 2011, Akademie im Park, Heidelberger Str. 1 a, 69168 Wiesloch

Anmeldung formlos per

Mail

Post

info@buhlberatung.com
Dr. Peter Buhl
Buhl Beratung GmbH
Anton-Zech-Str. 8
86911 Diessen
08807 - 20 64 31

kontakt@antje-wilmink.de
Antje Wilmink
Controlling - Beratung - Coaching
Baseler Str. 94
12205 Berlin
030 - 833 84 63
030 - 843 09 455

Telefon

Fax

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an: Durchstarten für Berater und Coaches:
klare (Neu-) Positionierung in 2 Tagen

Name, Vorname

Tätigkeit

Anschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Geschäftsbedingungen

Anmeldung

Sie melden sich schriftlich, per Mail oder per Fax an. Nach Bestätigung durch uns sind Sie verbindlich gebucht. Für begrenzte Zeit können wir auch Vormerkungen akzeptieren, um Ihnen bis zur Abklärung einen Platz zu sichern. Bei Anmeldung von weniger als 6 Teilnehmern kann das Seminar vom Veranstalter abgesagt werden.

Rechnungsstellung und Fälligkeit der Kursgebühren

Die Seminargebühr ist nach Rechnungsstellung ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn fällig.

Stornierung

Eine Stornierung des fest gebuchten Seminars ist bis 5 Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei möglich. Bei späterer Stornierung sind 50% der Seminargebühren fällig. Ab 14 Tage vor Seminarbeginn ist die gesamte Seminargebühr fällig, sofern Ihr Platz nicht von einem Interessenten auf der Warteliste übernommen werden kann. Berlin / München gilt als Gerichtsort vereinbart.