

BERATER ALS COACH

BERATER ALS COACH – MACHEN SIE IHRE PERSON ZUM „WERKZEUG“ ALS BERATER UND ENTWICKELN SICH SO VOM REINEN FACHBERATER ZUR SENIOREN-BERATERPERSÖNLICHKEIT.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie Ihr berufliches Handwerkszeug komplettieren und sich fit für den Schritt zur Senioren-Beraterpersönlichkeit machen.
- Indem Sie Ihre Persönlichkeitsmerkmale und Kompetenzen intensiv kennenlernen und „auf den Punkt“ einzusetzen.
- Indem Sie Ihre Kompetenzen durch das systematische Erlernen ausgewählter Methoden aus dem Coaching-Bereich ab und werden so zu einem belastbaren und vertrauenswürdigen Partner Ihrer Kunden, auch und gerade in Drucksituationen.
- Indem Sie erleben, wie auch Ihre Fachkompetenzen durch die Einbettung in soziale und emotionale Kompetenz, eine deutlich größere Wirkung entfaltet.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie die Kundenzufriedenheit und -bindung im Vertrieb und Projekt erhöhen
- durch Senioren-Beraterpersönlichkeiten, deren Ausbildung Sie nicht dem Zufall überlassen.

... als Fachabteilung?

- Indem Sie auch Ihren erfahrenen Professionals eine für Sie innovative, sowohl beruflich als auch persönlich interessante Möglichkeit der Weiterentwicklung zur Verfügung stellen.

INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Mit diesem Format bieten wir für erfahrene Berater die Möglichkeit, in einem klar strukturierten Prozess ein profundes Selbstverständnis zu entwickeln und Instrumente zu erlernen, die Ihnen in der Beratungstätigkeit eine Coaching-Begleitung des Kunden ermöglicht.

Die Teilnehmer durchlaufen in diesem Format einen klassischen Coachingprozess von Themen-/Zielklärung über Ressourcensuche bis hin zum Maßnahmenplan und dessen Begleitung. Den Einstieg bildet eine intensive methodengestützte Auseinandersetzung mit der eigenen Persönlichkeit. Im Verlauf des Trainings werden dann in den einzelnen Phasen wesentliche Methoden wie z. B. Fragetechniken, Zielbildung, geführte Ressourcensuche mit Inputs zu Entscheidungsbegleitung und Konfliktmanagement vermittelt und am eigenen Beispiel angewandt.

ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals, die:

- über mindestens sieben Jahre Berufserfahrung verfügen
- in Vertrieb und/oder Projekt den Kunden eng begleiten
- Führungsverantwortung tragen
- oder sich auf solche Aufgaben vorbereiten wollen

Für alle Serviceverantwortlichen, die:

- über mindestens sieben Jahre Berufserfahrung verfügen
- in leitender Funktion interne und/oder externe Kunden betreuen
- Führungsverantwortung tragen