

Durchstarten für Berater und Coaches - klare Positionierung in 2 Tagen

Du siehst noch Optimierungsbedarf bei Deiner klaren, eindeutigen Positionierung als selbständiger Berater oder Coach?

In diesem Seminar wirst Du von Management-erfahrenen Beratern durch den komplexen Prozess von der Idee zum umsetzungsreifen Geschäftsmodell geführt.

Mit zielgerichteter Unterstützung entwickelst Du Deine individuelle Geschäftsstrategie.

Anschließend kannst Du sofort starten!

Nach dem Seminar

- Hast Du Deine maßgeschneiderte Strategie entwickelt
- sind Deine Ideen zu Deiner einzigartigen Marktpositionierung zu einem umsetzbaren Geschäftsplan konkretisiert
- weißt Du, was Deine Schritte zur Umsetzung sind
- kennst Du Anpassungsmechanismen, die dann helfen, wenn das wirkliche Leben Überraschungen bereit hält

Das macht den Unterschied

- Maximal 9 TeilnehmerInnen bei 2 Coaches bietet viel Raum für individuelle Coaching-Sequenzen
- Du bekommst ein ressourcen-orientiertes und klares Feedback zu den wirtschaftlichen Möglichkeiten Deines Vorhabens und Anregungen für geschäftspolitische Alternativen und sinnvolle Ergänzungen
- Hinter dem Seminar stehen unsere 2 mal 20 Jahre Management - Erfahrung, verbunden mit aktuellen Methoden der Strategie-Entwicklung und systemischer Perspektive

Das sagen unsere TeilnehmerInnen

„Ich bin immer noch fasziniert davon, wie kraftvoll unsere Ideen wurden, als Du 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 ...“

Deine Trainer



"Das Eigene zu finden und am Markt zu bestehen, das ist das Spannungsverhältnis in dem Berater und Coaches am Anfang und auch später ab und an stehen. In der Gründungsphase steht die Sorge, sich mit einer Spezialisierung einzuengen. Marktresonanzen sind häufig noch nicht so deutlich, dass die klare Rückmeldung kommt: ‚Du bist auf dem richtigen Weg!‘ Hier hilft ein klares Feedback, 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 bist Du fit zum Durchstarten, bekommst Luft unter die Flügel und kannst starten.“

Antje Wilmink Unternehmensberaterin und Coach, Master am ISB, 20 Jahre Erfahrung in der Analyse und kaufmännischen Führung von mittelständischen Unternehmen als incl. 5 Jahre CFO und 10 Jahre Stiftungs-Vorstand.



„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 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.

Was Du mitbringst

... ist das Wissen über Deine Stärken und Kompetenzen. Solltest Du das schon erarbeitet haben – wunderbar! Falls nicht: Von uns bekommst Du zur Vorbereitung Arbeitsunterlagen, mit denen Du Dein Profil im Vorfeld entwickeln oder überprüfen kannst.

Rahmen

Das Seminar wird als 2-tägiges **Kompakt-Seminar** für max. 9 Teilnehmern in Wiesloch (beide Trainer) und als **modulares Seminar** für max. 5 Teilnehmer mit drei ca. halb-tägigen Einheiten in München (Dr. Peter Buhl) und Berlin (Antje Wilmink) angeboten.

Dein Einsatz

Kompakt-Seminar	1.090,- € zzgl. 19 % gesetzlicher MWSt;
Modul-Seminar	<i>Modul 1:</i> - Von der Kompetenz zur Geschäftsidee - <i>Modul 2:</i> - Zündende Spezialisierungs-Strategien - <i>Modul 3:</i> - Erfolgreiche Positionierung am Markt - je Modul 295,- €, Modul-Reihe gesamt 795,- €, jeweils zzgl. 19 % gesetzlicher MWSt;

Orte und Termine

Wiesloch	02./03.11.2015, Akademie im Park, Heidelberger Str. 1 a, 69168 Wiesloch
München	1. Quartal 2016, jeweils Fr. 14:00 – 18.00 Uhr
Berlin	1. Quartal 2016, jeweils Fr. 14:00 – 18.00 Uhr

Kontakt und Anmeldung

Mail	Dr. Peter Buhl info@buhlberatung.com	Antje Wilmink kontakt@antje-wilmink.de
Post	Buhl Beratung GmbH Anton-Zech-Str. 8 86911 Diessen 08807 206431	Antje Wilmink Coaching Baseler Str. 94 12205 Berlin 030 8338463
Telefon	0171 7998166	0172 8953080

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:

Durchstarten für Berater und Coaches - klare Positionierung in 2 Tagen

Name, Vorname _____

Tätigkeit _____

Anschrift _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum / Unterschrift _____

Geschäftsbedingungen

Anmeldung

Du meldest dich schriftlich oder per Mail mit dem Scan dieser Seite an. Nach Bestätigung durch uns bist Du verbindlich gebucht. Für begrenzte Zeit können wir auch Vormerkungen akzeptieren, um Dir bis zur Abklärung einen Platz zu sichern. Bei Anmeldung von weniger als 6 (Kompakt-Seminar) bzw. 3 (Modul-Reihe) 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.