

ZfU Strategy-Academy
12. – 14. November 2012
05. – 07. Juni 2013

Professional Consulting

Tools und Methoden für externe und interne Berater

Analyse-Techniken – Systematische Problemlösung – Kommunikation

- **Systematische Problemlösung: Strukturiert darstellen und präsentieren**
Mit der richtigen Argumentation und Kommunikation überzeugen
- **Filtern & fokussieren: Spitzenleistung mit Hochleistungswerkzeugen**
State-of-the-Art Beratertools für die Generierung und Priorisierung von Lösungsvorschlägen
- **Externe und interne Beratungsmandate gewinnen und erfolgreich führen**
Projekte steuern – klare Verbindlichkeiten schaffen – kritische Situationen meistern
- **Positionierung und Profilierung als Berater**
Geeignete Strategien zur Differenzierung im hart umkämpften Beratermarkt

Als Consultant Spitzenleistungen erreichen!

Die fachlichen und menschlichen Anforderungen an den einzelnen Berater sind gross. In kaum einer anderen Berufsgattung steht das Wissen, das Können und die eigene Persönlichkeit so im Zentrum wie beim Berater.

Ein erweitertes Bewusstsein und bessere Instrumente erleichtern die Arbeit und verstärken die Effizienz und letztlich die Kundenzufriedenheit. Viele Berater haben eine sehr überschaubare Anzahl „Lieblingstools“. Einerseits bedingt die angestrebte individuelle Problemlösung für den Kunden häufig das Zusammenspiel mehrerer unterschiedlicher Werkzeuge. Andererseits birgt die blinde Verwendung der immer gleichen Tools die Gefahr, dass das Problem dem Tool angepasst wird und nicht umgekehrt.

Dabei gilt natürlich der Grundsatz „a fool with a tool is still a fool“, d.h. der effektive Einsatz der vorgestellten Tools ist erfolgsentscheidend und entsprechend auch wichtiger Bestandteil dieses Seminars.

Teilnehmerkreis

- **Consultants** mit ersten Erfahrungen aus Beratungsunternehmen aller Ausrichtungen
- **Selbständige Berater**, die Ihren Werkzeugkasten anreichern wollen
- **Inhouse-Consultants**
- **Führungskräfte**, die sich für ihre zukünftige Laufbahn Beratungskompetenzen aneignen bzw. diese vertiefen wollen

Methodik

Die Referenten verwenden kurze Inputreferate, um das Wissen zu erarbeiten. In Kleingruppen wenden Sie für einen optimalen Praxistransfer die unterschiedlichen Tools mittels Real-Life-Fallbeispielen an.

Beratung / Kontakt

Philipp Baltensperger
Program Director Strategy Academy
Tel. +41 44 722 85 58,
philipp.baltensperger@zfu.ch

Referenten / ZfU Faculty

Dr. Jens-Peter Abresch

ZfU Core Faculty; Partner, HLP Hirzel Leder & Partner, Managementberater PartG, Frankfurt/M. Experte für Projektmanagement und -coaching.

Prof. Dr. Martin Eppler

ZfU Associate Faculty; ordentlicher Professor an der Universität St. Gallen (HSG), Geschäftsführender Direktor des Instituts für Medien- und Kommunikationsmanagement (MCM-HSG). Dozent für Strategie & Kommunikation an verschiedenen Schweizer und internationalen Universitäten (Genf, Peking, Helsinki, u.a.). Langjährige Beratungserfahrung im In- und Ausland

Paco R. Hauser

ZfU Associate Faculty; COO und Director Professional Services bei Numcom Software AG. Zuvor Director der Arthur D. Little (Schweiz) AG in Zürich und Mitglied der Financial Services Group. Vorstandsmitglied der ASCO, Schweizerische Vereinigung der Unternehmensberater.

Dr. Patrick Maier

ZfU Associate Faculty; Mitglied der Geschäftsleitung von PostLogistics. Zuvor mehrere Jahre in der Unternehmensberatung bei McKinsey tätig.

Teilnehmerstimmen

«« Sehr gute Referenten und der Mix aus internen und externen Consultants war sehr anregend für die Diskussion. »»

Stefanie Meister, Unternehmensentwicklerin
BKW FMB Energie AG, Bern

«« Praxisnah und sehr abwechslungsreich! »»

Andre Rindlisbacher, Führungsunterstützung,
Zürcher Kantonalbank, Zürich

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- **METHODIK:** Sie festigen das methodische Rüstzeug für Ihre interne und externe Beratertätigkeit.
- **TOOLBOX:** Sie lernen neue und praxismgerechte Analyse-Tools und kreative Problemlösungsmethoden anzuwenden.
- **FÜHREN VON BERATUNGSMANDATEN:** Sie erfahren Best Practice im Management Ihrer Beraterprojekte.
- **KNOWLEDGE-MANAGEMENT:** Sie optimieren Ihren Umgang mit Wissen und überprüfen Ihr Wissensnetzwerk.
- **NETWORKING:** Sie vernetzen sich mit Fachexperten und anderen Teilnehmenden und erhalten praktische Anregungen für Ihre tägliche Arbeit.

Das Seminarprogramm

Tag 1 09.00 – 18.00 Uhr

Clevere Analysetechniken für Berater

■ Probleme richtig erkennen und Steuerung der Beratungsziele (u.a. SMART) ■ Ideenmanagement und Kreativitätstechniken: Out-of-the-Box Denken in den Beratungsalltag integrieren ■ Tools zur systematischen und strukturierten Problemlösung ■ Pragmatische Ansätze zur Priorisierung

Systematische Problemlösung und Argumentationsaufbau

■ Umgang und Bewertung von Informationsquellen ■ Schlussfolgerung und Zusammenfassung: Die Problemlösung abschliessen ■ Mit der richtigen Argumentation überzeugen: Pyramidenstruktur, Ziele, Adressatenanalyse

Strukturierte Darstellung der Problemlösung

■ Planung von Kommunikationsdokumenten ■ Zielgruppengerechte Verdichtung, Validierung und Aufbereitung von Informationen ■ Die richtige Storyline einer Präsentation ■ Wege aus der Folienschlacht

Der Weg zur gelungenen Präsentation

■ Der Storyboard Ansatz ■ Die Phasen der Präsentation ■ Präsentationen erfolgreich halten: Umgang mit Lampenfieber, Körpersprache, Interventionen meistern ■ Umgang mit „schwierigen“ Zuhörern

Tagesreferent: **Dr. Patrick Maier**

Tag 2 08.30 – 20.15 Uhr

Filtern und fokussieren : Tools für ein intelligentes persönliches Wissensmanagement

■ Information-Overload vermeiden: Methoden zur effektiven Informations-Selektion ■ Informationen rasch und systematisch strukturieren und organisieren ■ Typische Denkfehler in der Wissensarbeit vermeiden (u.a. Framing, Anchoring, Status-Quo Bias, Recency Bias) ■ Operatives vs. strategisches persönliches Wissensmanagement ■ Visuelle Methoden effizient nutzen ■ Möglichkeiten und Grenzen effektiver Lesetechniken

Toolbox: Spitzenleistung mit Hochleistungs-Werkzeugen

■ Überblick, Anwendung und Einsatzgebiete von State-of-the-Art Beratertools für die Generierung und Priorisierung von Lösungsvorschlägen ■ U.a. Synergy Map, Stakeholderkarte, Pencil Selling, lets-focus, Konzeptkarte, S-Kurve, Argumentationskarten.

Tagesreferent: **Prof. Dr. Martin Eppler**

Abendgespräch:

Positionierung und Profilierung in der Beratung

■ Trends & Herausforderungen im Consulting ■ Differenzierung und Positionierung der eigenen Beratung im umkämpften Markt ■ Wege zur persönlichen Profilierung als Berater ■ Welche Leistungen Kunden von Consultants erwarten – und welche nicht

Paco R. Hauser

Tag 3 08.30 – 17.00 Uhr

Consulting-Projekte erfolgreich managen

■ Beratungsprojekte zwischen Kundenwunsch und Zielen der Beratungsunternehmen ■ Organisation des Beraterteams: Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortungen ■ Kritische Erfolgssituationen: Auftragsklärung, Berater Austausch ■ Projektsteuerung für Consultants und Kunden ■ Konfliktmuster in Beratersystemen ■ Überführung von Beratungsprojekten in den Geschäftsalltag ■ Fallbeispiele: Erfolgs- (und Misserfolgs-)faktoren aus praktischen Projekten

Externe und interne Beratungsmandate gewinnen und erfolgreich führen

■ Erfolgsfaktoren im Akquisitionsprozess ■ Clevere Akquise-Methoden ohne beim Kunden Antireflexe auszulösen ■ Einschätzung der Bedürfnisse und Umgang mit Unternehmenskulturen ■ Aufbau einer Vertrauensbeziehung ■ Kundenbindung und Geschäftsausbau ■ Umgang mit Key Accounts und Klumpenrisiken ■ Honorarmodelle

Zusammenspiel von internen und externen Beratern

■ Rollen von internen und externen Beratern: Spezielle Rahmenbedingungen für interne Berater und Chancen für externe Berater ■ Wofür braucht es eigentlich noch externe Berater? ■ Positionierung am Markt

Tagesreferent: **Dr. Jens-Peter Abresch**

Preise

ZfU-Mitglieder CHF 3430.–/EUR 2860.–

Standardpreis CHF 3690.–/EUR 3080.–

Spezialpreis für ASCO-Mitglieder: CHF 3140.–

Im Seminarpreis inbegriffen sind die Mittagessen, ein Steh-Dinner, Pausenerfrischungen und eine ausführliche Seminar-dokumentation. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung. (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten.)

Annulationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agb)

Weiterbildungs-Credits: An dieser Veranstaltung werden bis zu 150 Weiterbildungs-Credits angerechnet. (1 Credits = 1 CHF) Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf www.myzfu.ch!

Standard-Literatur

Ergänzend zum Seminar empfiehlt die Faculty des ZfU folgende Fachliteratur:

Buchtitel: Managing the Professional Service Firm

Autor: David Maister

ISBN-Nr.: 978-0-7432-3156-5

Das Buch können Sie über den ZfU-Buchshop (Tel. +41 44 722 85 44) bestellen.

Veranstaltungsort

Seminarhotel am Ägerisee ****

Seestrasse 10, CH-6314 Unterägeri bei Zug

Tel. +41 41 754 63 63, www.seminarhotelaegerisee.ch

Transfer: PW: 35min. ab Zürich / ÖV: 90min. ab Zürich Airport

Einzelzimmerpreise: ab CHF 170.–/EUR 141.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

Unsere Kooperationspartnerin

Association of Management Consultants Switzerland

ASCO[®]

Die **ASCO** (Association of Management Consultants Switzerland) vertritt die Interessen der Unternehmensberater in der Schweiz. Die Vereinigung wurde 1958 gegründet und vertritt heute mehr als 2800 Unternehmensberater aus grossen und kleinen Beratungsfirmen aller Fachrichtungen. Informationen unter www.asco.ch.

Anmeldung Professional Consulting

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**

Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**

Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/ubt.htm>

Herr Frau Name/Vorname

Firma

Telefon/Fax

E-Mail

Funktion/Abteilung

Strasse/Postfach

Firmenadresse

Privatadresse

Land/PLZ/Ort

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

12. – 14. November 2012

05. – 06. Juni 2013

Miete Laptop (CHF 100.–/EUR 80.–)

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer

Doppelzimmer

von

bis