

Weiterbildungsangebot der BDU-Beraterakademie 2016

Seminare für Unternehmensberater und Personalberater

11. April 2016

Speak to Lead - Consultants und Management-Reden müssen gewinnen

Malte W. Wilkes, Management Consultant CMC/BDU

Berater- und Management-Reden sind die Akkupunkturpunkte des Führens. Präsentation, Rede und Vortrag mit Aussage und Wirkung sind Führungsschlüssel schlechthin. Führung gegenüber Kunden, Mitarbeitern und Stakeholdern. Reden auf Management-Meetings, Kundenveranstaltungen, oder internen und öffentlichen Konferenzen sowie Präsentationen. Trotzdem verfehlen viele dieser Berater- und Management-Reden ihr Ziel. Oft schon ist am selben Tag die Wirkung verpufft.

18./19. April 2016

Das Marketing Boot-Camp für Berater

Giso Weyand vom Team Giso Weyand

maximal 8 Teilnehmer

Schreiende Drill-Sergeants, kräftezehrende Märsche, menschenunwürdige Übungen – amerikanische Bootcamps sind berüchtigt. Und sie schaffen eines: die letzten Reserven aus ihren Teilnehmern herauslocken!

Zugegeben: ganz so hart wird es nicht werden, das Bootcamp mit Deutschlands erfolgreichsten Vermarkter von Beratern. Aber verborgene Reserven herauslocken – das wird es. Und die sind auch nötig, denn Marketing und Vertrieb im Beratungsmarkt erfordern vieles:

- Die Positionierung in einer klaren Nische oder eine intelligente Vermarktung als Generalist.
- Einen Marktauftritt, der sich in die Köpfe der Interessenten brennt, damit man an Sie denkt, wenn ein Berater gebraucht wird
- Eine kontinuierliche Kontaktgewinnung, mehrere Kontakte pro Woche, selbst wenn Sie im Mandat sind – diese Kontakte sichern Anschlussprojekte, Wahlmöglichkeiten und ein außerordentliches Honorar
- Konstantes Besetzen von Themen in Medien, Netzwerken und bei Multiplikatoren – um als Meinungsführer gefragt zu werden.
- Die Pflege der Kontakte, 3-4 mal pro Jahr, immer mit interessanten Themen, besonders hochwertig und anders als der Wettbewerb

Eine Gesellschaft
des Bundesverbandes
Deutscher Unternehmens-
berater BDU e.V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29
D- 53227 Bonn
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
info@bdu.de
www.bdu.de

Geschäftsführer
Christoph Weyrather
HRB 5686 AG Bonn
USt.-IdNr. DE246890924

27./28. Juni 2016

Erfolgreich verhandeln für Berater - Methoden, Strategie, Psychologie + Training

Ingmar Brunken, Dipl.-Kfm., Geschäftsführer Brunken Consulting

Wie finden Sie den richtigen Preispunkt für Ihr erfolgreiches Erstangebot? Wie vermeiden Sie Erfolgshonorare oder gestalten diese richtig aus? Wie gehen Sie mit Preisdruck um? Wie erkennen Sie optimale Win-Win-Lösungen? Welche Strategien gibt es, den Gewinn kooperativ zu vergrößern? Strategie, Methoden und Praxistraining

Typische Probleme bei Verhandlungen und Beratungsgesprächen erkennen, Systematisierung von Problemen und Herausforderungen bei Verhandlungen und Beratungsgesprächen, Nonverbale Kommunikation: Körpersprache lesen und bewusst einsetzen, Übung: Subjektive Wahrnehmungen erkennen, Training: Erfolgreiche Gesprächsführung mittels gezielter Kommunikation

14. September 2016

Online-Akquise für Unternehmensberater - Social Media effizient nutzen

Ingmar P. Brunken, Brunken Consulting

Das Seminar vermittelt das notwendige Wissen, um unter den zahllosen und oft neuen Online-Instrumenten diejenigen richtig und effizient zu nutzen, die wirklich Mehrwert für die Akquise stiften. Zahlreiche Praxisbeispiele, konkrete Umsetzungsempfehlungen und Insider-Tipps runden das Seminar ab.

22./23. September 2016

"Sich selbst sehen bedeutet, sich selbst erkennen!" - Präsentations-/Medientraining vor der Kamera

Thomas Heyer (u.a. WDR-Fernsehen) und Sebastian Heyer (Wirtschaftspsychologe)

Worin besteht der Unterschied und was gilt es zu beachten, um Präsentationen bei Kunden, um Reden, Keynotes und Fachvorträge zu einem Erfolg, einem Ereignis werden zu lassen. Denn: PowerPoint ist nicht Alles! Ein gelungener Auftritt verlangt mehr als nur den intensiven Einsatz technischer Wirkungsmittel. In dem zweitägigen Workshop erfahren Sie sich selbst in praxisnahen Trainingseinheiten vor der Kamera, erleben sich in den unterschiedlichsten Situationen, die ein Auftritt in der Öffentlichkeit bedeuten kann. Außerdem erfahren sie wie Fragen gestellt werden und wie sie Fragen – nach journalistischen Kriterien – stellen

Eine Gesellschaft
des Bundesverbandes
Deutscher Unternehmens-
berater BDU e.V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29
D- 53227 Bonn
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
info@bdu.de
www.bdu.de

Geschäftsführer
Christoph Weyrather
HRB 5686 AG Bonn
USt.-IdNr. DE246890924

Seminare mit Fokus Unternehmensberater

26. April 2016

Akquisegespräche am Telefon - verkaufen in wirtschaftlich anspruchsvollen Märkten

- Fokus Unternehmensberatung -

Sascha Bartnitzki, IPT Innovatives Personaltraining

Die meisten klassischen Seminare beginnen mit den Gesprächen beim Entscheider, doch viele Unternehmensberater kommen im Rahmen einer Telefonakquise dort gar nicht hin. Sie bleiben an der Zentrale oder im Vorzimmer des Entscheiders hängen. Genau hier setzen wir an, Sie erfahren wie Sie diese Hürden nehmen und ohne Umwege zum Entscheider durchdringen.

1. September 2016

Die Haftung von Beratern und Interim-Managern in der Unternehmenskrise

Martin Lambrecht, Rechtsanwalt, Kanzlei Leonhardt-Rattunde

Risikobewusste Beratung und Führung von Unternehmen in der Krise, Vermeidung von persönlicher Haftung und Sicherung der Honoraransprüche

Eine Gesellschaft
des Bundesverbandes
Deutscher Unternehmens-
berater BDU e.V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29
D- 53227 Bonn
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
info@bdu.de
www.bdu.de

Geschäftsführer
Christoph Weyrather
HRB 5686 AG Bonn
USt.-IdNr. DE246890924

Seminare mit Fokus Personalberater

8./9. März 2016

Optimierung der Interviewtechnik - Auswahlgespräche noch zielgerichteter führen

Prof. Dr. Martin Kersting

Lernen Sie, wie Sie als Personalberater zukünftig noch zielgerichteter und effizienter Auswahlinterviews führen, durch die Sie die Zuverlässigkeit Ihrer Beurteilung steigern können. Dazu erlernen die Teilnehmer im Seminar sowohl theoretisch als auch in vielen Praxisübungen klassische und innovative Techniken. Daneben behandelt das Seminar aber auch die notwendige systematische Vorbereitung (Anforderungsanalyse) sowie die Entscheidungsorientierung (Informationsgewichtung und Entscheidungsfindung).

3. März 2016

Akquisegespräche am Telefon – verkaufen in wirtschaftlich anspruchsvollen Märkten

- Fokus Personalberatung

Sascha Bartnitzki, IPT Innovatives Personaltraining

Die meisten klassischen Seminare beginnen mit den Gesprächen beim Entscheider, doch viele Personalberater kommen im Rahmen einer Telefonakquise dort gar nicht hin. Sie bleiben an der Zentrale oder im Vorzimmer des Entscheiders hängen. Genau hier setzen wir an, Sie erfahren wie Sie diese Hürden nehmen und ohne Umwege zum Entscheider durchdringen.

8. Dezember 2016

Rechtsfragen in der Personalberatung

Kai Haake, Rechtsanwalt, Geschäftsführer des Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.

- Sie gewinnen mehr Sicherheit bei Rechtsfragen in der Personalberatung
- Ihre Fragen aus Ihrer Praxis können erörtert werden
- Sie lernen im Austausch mit Beraterkollegen

17. Juni 2016

Persönlichkeitsfragebogen in der Personalberatung

Prof. Dr. Martin Kersting

4. Juli 2016

Vom Interview zum Management-Audit

Prof. Dr. Martin Kersting

Eine Gesellschaft
des Bundesverbandes
Deutscher Unternehmens-
berater BDU e.V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29
D- 53227 Bonn
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
info@bdu.de
www.bdu.de

Geschäftsführer
Christoph Weyrather
HRB 5686 AG Bonn
USt.-IdNr. DE246890924

Grundausbildung für Unternehmensberater (G-Ub)

Die BDU-Beraterakademie bietet eine Grundausbildung für Unternehmensberater/innen an, die insgesamt 8 Module (64 Seminarstunden) umfasst. Es geht um Arbeitstechniken und -methoden entlang der Prozesskette von der Akquisition über die Angebotserstellung zum Projektmanagement. Außerdem werden Werkzeuge für Analysen und Kreativität vorgestellt sowie die wichtigsten Rechtsfragen in der Unternehmensberatung erläutert.

Wer innerhalb von 36 Monaten alle 8 G-Ub-Seminare besucht, erhält eine Teilnahmebescheinigung über die Grundausbildung und zusätzlich eine Rückerstattung von 12% der Teilnahmepreise der 8 besuchten Seminare.

22. Februar 2016

Akquisition und Kontaktaufnahme (G-Ub I)

Dr. Christian Kühl, ANXO Managementberatung GmbH

Die Auftragsakquisition ist einer der wichtigsten Funktionen einer Unternehmensberatung. Die Professionalität ihrer Planung und Vorbereitung entscheiden über den Erfolg der Beratung. Jedes Verkaufsgespräch beinhaltet Elemente der Verkaufspsychologie, besteht aus Verkaufstechniken und Verkaufsstrategien. In diesem Seminar befassen sich die Teilnehmer mit der Vor- und Nachbereitung von Kundenkontakten, über das positive Auftreten im persönlichen Kontakt und erhalten Einblick in die wichtigsten Kommunikationsstrategien.

23. Februar 2016

Angebotserstellung (G-Ub II)

Rémi Redley, Goossens-Redley Unternehmensberater BDU

Sie lernen, Angebote professionell zu erstellen. Es geht dabei sowohl um Kalkulation von Honoraren inklusive Honorarmodelle, die Projektaufbereitung für anstehende Beratungsangebote, die eigentliche Angebotserstellung, die Angebotspräsentation als auch um eventuell nötige Anpassungen. Diverse Beispiele, Tools und Checklisten bereichern das Seminar an und helfen bei der sofortigen Umsetzung in die Praxis.

7. April 2016

Management von Beratungsprojekten I (Grundlagen) (G-Ub III)

Rémi Redley, Goossens-Redley Unternehmensberater BDU

Die Projektarbeit nimmt einen Großteil der Zeit in Beratungsunternehmen ein. Ein professionelles und effektives, auf das Unternehmen abgestimmtes Projektmanagement erhöht die Effizienz im Unternehmen. Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmer in das Projektmanagement von Beratungsprojekten einzuführen. Dabei sollen vor allem die Grundlagen des Projektmanagement für Beratungsunternehmen betrachtet werden. Zentrale Fragestellungen in diesem Workshop sind:

Eine Gesellschaft
des Bundesverbandes
Deutscher Unternehmens-
berater BDU e.V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29
D- 53227 Bonn
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
info@bdu.de
www.bdu.de

Geschäftsführer
Christoph Weyrather
HRB 5686 AG Bonn
USt.-IdNr. DE246890924

8. April 2016

Management von Beratungsprojekten II (Umsetzung) (G-Ub IV)

Rémi Redley, Goossens-Redley Unternehmensberater BDU

In diesem Seminar geht es darum, die Aufgaben des Projektmanagement in den einzelnen Projektphasen zu betrachten. Während des Seminars werden auch Herausforderungen in den verschiedenen Phasen des Beratungsprojektes angesprochen und die Berücksichtigung von Hilfsmitteln, Methoden und Techniken erörtert.

Das Seminar zeigt den effizienten Einsatz von Leitfäden, Checklisten und weiteren Hilfsmitteln aus der Praxis auf. Die Teilnehmer werden durch den Besuch des Seminars und den erhaltenen Dateien in die Lage versetzt, die im Seminar gewonnen Erkenntnisse in ihre eigene Praxis umzusetzen.

26. September 2016

Analysetechniken (G-Ub V)

Prof. Dr. Rolf-Dieter Reinecke, Fachhochschule Nordwestschweiz

- Grundverständnis des Beratungsprozesses und Einordnung der Analysephase
- Überblick über die Analyse- und Informationsbeschaffungstools gewinnen
- Fähigkeit ausgewählte Analyse- und Informationsbeschaffungstools anzuwenden

27. September 2016

Kreativitätstechniken (G-Ub VI)

Prof. Dr. Rolf-Dieter Reinecke, Fachhochschule Nordwestschweiz

- Relevanz der Kreativitätstechniken im Beratungsprozess verstehen
- Überblick über die Kreativitätstechniken gewinnen
- Fähigkeit ausgewählte Kreativitätstechniken anzuwenden

7. November 2016

Rechtsfragen des Beratungsgeschäfts (G-Ub VII)

Prof. Dr. Andreas Quiring, Rechtsanwalt

Organisationsformen, Schein-Selbstständigkeit, Kundenschutz, Interim-Management, AGG-Strategien

8. November 2016

Beratungsverträge (G-Ub VIII)

Prof. Dr. Andreas Quiring, Rechtsanwalt

Anbahnung, Inhalte, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Projektdurchführung, Vertragsänderungen, Erfolgshonorare.

Eine Gesellschaft
des Bundesverbandes
Deutscher Unternehmens-
berater BDU e.V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29
D- 53227 Bonn
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
info@bdu.de
www.bdu.de

Geschäftsführer
Christoph Weyrather
HRB 5686 AG Bonn
USt.-IdNr. DE246890924

Konditionen

Die Seminare der BDU-Beraterakademie konzentrieren sich überwiegend auf einen Tag. Wenn ein Seminar für zwei Tage konzipiert ist, finden Sie bei der Auflistung einen entsprechenden Hinweis.

Die Teilnahmepreise sind einheitlich:

450 € + MwSt. pro Tag für BDU-Mitglieder und BDU-ServiceAbonennten

550 € + MwSt. pro Tag für Gast-Teilnehmer

Die Teilnahmepreise schließen die Seminarteilnahme, Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen ein. Eventuelle Übernachtungs-, Reise- und Parkkosten müssen von den Teilnehmern selbst getragen werden.

Anmeldung

Bitte nutzen Sie unser Online-Anmeldesystem unter:

www.BDU.de/Veranstaltungen

Die Seminare der BDU-Beraterakademie finden im BDU-Tagungszentrum statt:
Joseph-Schumpeter Allee 29, 53227 Bonn

Eine Gesellschaft
des Bundesverbandes
Deutscher Unternehmens-
berater BDU e.V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29
D- 53227 Bonn
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
info@bdu.de
www.bdu.de

Geschäftsführer
Christoph Weyrather
HRB 5686 AG Bonn
USt.-IdNr. DE246890924