



Ausbildung mit Hochschulzertifikat zum **Business Consultant**

Starten Sie Ihre erfolgreiche selbständige berufliche Zukunft

Voraussetzungen für diese anspruchsvollen und verantwortungsvollen Tätigkeit

- Fundierte fachliche Expertise
- Ausgeprägte soziale und methodische Kompetenzen
- Integre Persönlichkeit
- Praktische Erfahrung als Verantwortliche in Unternehmen und Organisationen
- Bereitschaft zur Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten
- Erfüllung der Zulassungsbedingungen (siehe Seite 13)

Ausbildungsphilosophie, Ziele, Nutzen

- Sie qualifizieren sich zum marktreifen Berater.
- Sie können während der Ausbildung hospitieren und ggf. Teilmandate übernehmen.
- Sie nehmen nach der Ausbildung Referenzen mit.
- Sie erhalten Wissen, Methoden und Kompetenzen, um sich im unübersichtlichen Markt nachhaltig erfolgreich und seriös zu positionieren.
- Sie erhalten einen hochwertigen Abschluss mitzertifiziert durch die größte deutsche Privat-Universität (Steinbeis Hochschule Berlin).
- Sie werden von Praktikern qualifiziert mit exzellentem theoretischem Background, Hochschulkontakten und umfassenden Erfahrungen aus der eigenen Gründung.
- Sie werden Teil eines Netzwerkes der DozentInnen und lehrenden Mandatsvergabeverantwortlichen aus Industrie, Banken, Handel, Dienstleister und NPOs.

Kompetenz-Framework der Ausbildung



Competency Framework nach ICMCI
(International Council of Management
Consulting Institutes)

Modul 1: Persönlichkeit

3 Tage

- Persönlichkeit und Verhaltensdiagnose zur Erweiterung Ihres Interaktionsrepertoires
- Wertorientierung und Integrität als Grundlagen Ihrer Beratungsphilosophie und Beratungsqualität
- Sozial kommunikative Kompetenzentwicklung
 - Auftreten und Habitus
 - Erscheinungsbild und Erster Eindruck
 - Rhetorik und Präsentation
 - Dialogische Kommunikation

Modul 2: Angebotsentwicklung

3 Tage – Erster Block

- Strategische Positionierung
 - Vision – Mission – Strategie
- Elevator Pitch – Alleinstellungsmerkmal finden und kommunizieren
- Marktdifferenzierung und Profiling
- Wettbewerbsstrategien

Modul 2: Angebotsentwicklung 2 Tage – Zweiter Block

- Honorarstruktur –Pricing
- Finanz- und Kostenmanagement
- Fördermittelmanagement
- Organisation, Administration

Modul 3: Mandatsakquisition und Absicherung - 2 Tage

- Marktbearbeitung
- Ideale Kundenprofile
- Networking
- Diversifikation
- Unternehmensauftritt (Corporate Design)
- Sichere Mandatsgewinnung / Offertenwesen
- Kundenbindung und Service
- Weiterqualifizierung

Modul 4: Consulting Toolbox

3 Tage – Erster Block

- Organisationsanalyse
- Organisationsentwicklung (OE) – Change Management (CM) – Business Process Reengineering (BPR)
- St. Galler Management Modell und andere systemische Tools
- Lean Management
- Human Resources Management (HR)
- HR Risk Management
- Leadership und Motivation

Modul 4: Consulting Toolbox

3 Tage – Zweiter Block

- Wirtschaftspsychologische Elemente
- Workshopformen
- Methodik und Didaktik
- Moderations- und Visualisierungstools
- Präsentationstechnik
- Coachingstrukturmodelle
- Gruppendynamik
- Umgang mit Konflikten

Modul 5: Qualitätsmanagement

2 Tage

- Qualitätssicherung und Kundenbindung in der Beratung
- Referenzgeber gewinnen
- Zertifizierungen und Labeling
- Verbandsarbeit und Empfehlerinstanzen

Modul: Vertiefungstraining fakultativ – Einzel und Kleinstgruppen max. 4 TN

- Take off Coaching
- Training von First Visit Situationen
 - Erstgespräch
 - Einwandbehandlung
 - Fragentraining

Abschluss – Lehr- / Lernformen – Prüfungen

- Zertifizierter Business Consultant SHB / MAK (Steinbeis Hochschule Berlin / MettnauAkademie) www.steinbeis-smi.de, www.mettnauakademie.de
- Um eine anwendungs- und praxisorientierte Qualifizierung sicherzustellen setzen wir auf einen Blended Learning Ansatz und einen ganzheitlichen Methodenmix.
 - Selbststudium zum Wissenserwerb
 - Präsenzunterricht
 - Impulsreferat pro Ausbildungsblock
 - Hospitation
 - Erstellung einer Publikations- und einer Praxisarbeit
 - Auditing

Zulassungsbedingungen und Zielpublikum

- Abschluss einer Universität oder Hochschule für angewandte Wissenschaften oder vergleichbarer anderweitig akademischer Abschluss.
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung.
- Anderweitig fundierte Ausbildung mit mindestens 10 Jahren Berufserfahrung im angestrebten Beratungsgebiet.
- Mit sehr breiter und tiefer Praxiserfahrung sind auch Zulassungen „sur Dossier“ möglich. Entscheidung durch Lehrgangleitung und Hochschule.
- Die Ausbildung richtet sich an qualifizierte Berufstätige, die sich in eine anspruchsvolle und verantwortungsvolle Selbständigkeit verändern möchten und auch an bereits gestartete Beraterinnen und Berater, die ihr Rüstzeug und ihre Performance verbessern möchten.

Investition

- Lehrgangskosten: CHF 14.800,-- ohne Literatur, inkl. Workbook
- Zertifikatsgebühr: CHF 1.200,--
- **Gesamt-Investition: CHF 16.000,--**
- zzgl. Hotel und Verpflegung. Gerne buchen wir für Sie.
- Modul Vertiefung: Coaching Stunde CHF 250,-- zzgl. MwSt.
- Bei Gründung steuerlich abzugsfähig,
- Zahlbar: Rate 1 = 6.000,-- nach Auftragsbestätigung
Rate 2 = 6.000,-- nach Modul 2
Rate 3 = 4.000,-- nach Modul 5

Termine, Ort und Anmeldung

- 1. Lehrgang: März 2017 – Oktober 2017
- 2. Lehrgang: September 2017 – März 2018
- Die genauen Termine werden noch festgelegt. Jeweils Donnerstag / Freitag und Samstag.
- Mindestens 4-Sterne Hotel in der Kulturregion Bodensee D, A, CH.
- **Anmeldeschluss Lehrgang I:** 15. Januar 2017
- **Anmeldeschluss Lehrgang II:** 30. Juni 2017
- Motivationsschreiben und CV an folgende E-Mail-Adresse:
bc@mettnauakademie.de
- Studiengangsleitung:
 - Die MettnauAkademie - Mettnaustraße 3 - D-78315 Radolfzell
 - Zebeco • Beratung Coaching – Hedwigstrasse 3 – CH 8032 Zürich