

**01. Du willst Spaß? – dann ab nach Mallorca**

Viele Beratungsunternehmen wollen Dir sagen, was für Dich und Dein Unternehmen Sinn macht – und zwar ohne Dich zu kennen

**Gute Unternehmensgestaltung fängt mit einer umfassenden Anamnese statt – bisherige Erfahrungen & Konzepte, Besonderheiten, Stärken, Schwächen und Vieles mehr, muss hier erfragt und geklärt werden**

**03. Und? Ja, war schön - passt schon...**

Immer noch gibt es Trainingsunternehmen, die keine (Teil)Ziele mit Dir definieren und somit lässt sich ein anvisierter Erfolg nicht planen bzw. kontrollieren

**Bis WANN, werden WIE folgende Ziele erreicht? – das ist wichtig für maximalen Erfolg und anschließendes Controlling**

**05. Nach dem Spiel ist vor dem Spiel**

Geplante Beratung und Betreuung während des Konzepts sind häufig noch Mangelware

**Gute Unternehmen planen neben den Trainings und Coachings schon in der Projektphase genügend Termine und Möglichkeiten für einen Erfolgscheck ein, damit wichtige Stellschrauben noch während der Vermittlungsphase gewinnbringend betätigt werden können**

**07. Trainer – deutsch – deutsch – Trainer**

Das beauftragte Unternehmen misst Qualität, Aufbau und Erfolg Deines Konzepts an den eigenen Standards – vermittelt häufig Konserven

**Ein gutes Entwicklungsunternehmen passt (und zwar ohne Aufpreis) seine Inhalte auf Dein Unternehmen, Deine Ziele und Deine Art zu führen an. Es kann sich individuell dem Auftrag anpassen**

**09. Der Kunde hat immer Recht**

Nach dem Motto „Hauptsache die Tage stimmen“, wird alles schöngeredet und bestätigt

**Ein guter Berater macht Spaß, tut aber auch weh und legt Finger in die Wunden. Er benennt Themen konstruktiv kritisch, aber auch überaus deutlich. Er spricht Klartext.**

**Andere fanden das auch gut**

Angeboten werden häufig Tools, die bei anderen Unternehmen oder an anderen Standorten Erfolg haben oder hatten

**Letztendlich legt ein seriöser Berater mit Dir gemeinsam fest, wo Du überhaupt hinwillst – was sollen Deine Kunden, Mitarbeiter und Führungskräfte zukünftig über das Unternehmen sagen, denken und verbreiten?**

**Steht aber so im Vertrag**

Neben dem Tagessatz tauchen häufig Bürostunden, Bereitstellungsgebühren, Abschlussgebühren, Zielprämien etc. auf

**Im Regelfall ist bei einem guten Gestaltungsunternehmen im Tagessatz die jeweilige Betreuung und evtl. Mehrarbeit bereits enthalten**

**Alles neu macht der Mai**

Immer wieder werden bisherige Vermittlungen oder Beratungen von anderen Unternehmensberatungen komplett ignoriert und laut Aussage braucht man als Kunde ein völlig neues Roll Out

**Ein kundenorientiertes Trainingsunternehmen wird vorhandene und erarbeitete Stärken fördern, bisherige Vermittlungen nutzen und in einer neuen Konzeption berücksichtigen**

**Die Rente ist sicher**

Ja, wenn man manche Beraterverträge sieht, dann ist das so. Irgendwie wird gefühlt das geplante Projekt nicht fertig und es kommt immer wieder was Neues dazu

**Eine gute Unternehmensberatung macht sich vom ersten Tag an überflüssig und unterstützt Dich dabei, Inhalte und Themen selbstständig stemmen und entwickeln zu können**

**20% Umsetzung gibt es sowieso nicht**

Viele Anbieter vertreten die Meinung der externe Impuls (meist der eigene) ist die einzige Lösung

**Aber es gibt Trainingskonzepte mit 50%+ Umsetzung. Sind die Inhalte des Anbieters modular aufgebaut, fassen ineinander und es kann in Absprache die Betreuungsintensität festgelegt werden, ist dies sogar leicht möglich**