



Wie finden Sie den richtigen Berater?

Worauf sollten Sie achten, um den richtigen Berater zu finden?

- ➔ Erstellen Sie sich eine Übersicht, auf welche Unternehmensbereiche und/oder Funktionsbereiche sich die Beratung beziehen soll. (z.B. Marketing, Personalführung, etc.)!
- ➔ Beschreiben Sie, welches Ziel Sie mit der Beratung erreichen wollen? Wollen Sie z.B. den Service verbessern, Reklamationen reduzieren, Neue Kunden gewinnen, die Wertschöpfung steigern, die interne Zusammenarbeit verbessern oder wollen Sie die Unternehmensstrategie generell ändern?
- ➔ Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Seriosität der Berater und legen Sie fest, welche Kernkompetenzen → Schwerpunkt der Berater haben soll (Personalwesen, Marketing, Controlling, Unternehmensführung, Qualitäts-Management, etc.) und klären Sie auch, welche nachhaltig erfolgreichen Beratungsprojekte kann der Berater nachweisen (z.B. durch Referenzen)?
- ➔ Vereinbaren Sie einen Termin mit dem Berater und führen Sie ein erstes „Interview“. Besprechen Sie genau die Aufgabenstellung und den möglichen Projektablauf.
- ➔ Lassen Sie sich nach dem Gespräch ein nachvollziehbares Konzept und ein Angebot mit folgenden Inhalten erstellen: Zielsetzung, Aufgabenstellung, Vorgehensweise, Beratungsmethode und Durchführung, geplanter Zeitaufwand und entsprechendes Honorar, Nebenkosten, Zahlungsbedingungen, Beginn der Beratung und Referenzprojekte.
- ➔ Prüfen Sie nun die Übereinstimmung mit Ihrer Zielsetzung und der Ihnen übergebenen Konzeption auf Plausibilität der Vorgehensweise zur Erreichung der Zielsetzung, Ihrem persönlichen Eindruck und der Investition.
- ➔ Wenn Sie nun den Beratungsvertrag abschließen, lassen Sie sich eine Verschwiegenheitserklärung und vor allem eine so genannte „Scientology Erklärung“ aller Berater unterschreiben, die Ihnen versichert, dass diese Berater nicht nach den Methoden von Ron Hubbard arbeiten.
- ➔ Vereinbaren Sie einen regelmäßigen Informationsaustausch über den Projektverlauf und die Einzelschritte!

