

Aus der Praxis. Für die Praxis.

Die Praxis-Fortbildung zum „Dialogischen Strategieberater“

für interne und externe Berater,
Strategie Professionals und erfahrene Moderatoren



Die Praxis-Fortbildung kompakt, pragmatisch, wirksam.

Die Praxis-Fortbildung zum Dialogischen Strategieberater wendet sich an die folgenden Zielgruppen:

- **Interne und externe Berater**, die praxisorientiert ihre Kompetenz für Strategieberatung ausbauen möchten
- **Strategie Professionals**, die Strategieprojekte verantworten und den dialogischen Ansatz kennenlernen und vertiefen wollen
- **Erfahrene Moderatoren**, die Schlüsselveranstaltungen in der Strategieentwicklung kompetent und businessnah begleiten wollen.

Die dialogische Strategieberatung ist ein pragmatischer Ansatz, der sich in Konzernen und in mittelständischen Unternehmen bewährt hat. Der Berater entwickelt zusammen mit dem verantwortlichen Management in einem dialogischen Prozess die Strategie.

Aus unterschiedlichen Blickwinkeln werden Hypothesen gebildet, welche die Grundlage für den Analyse- und Diskussionsprozess darstellen. Der Strategieberater sorgt für eine klare Systematik und versteht sich als Impulsgeber und Sparringspartner.

Ziel der Beratung ist immer eine fachlich hohe Ergebnisqualität, die Akzeptanz der Ergebnisse durch die Beteiligten sowie eine Verbindlichkeit für die Umsetzung.

Die Qualität des Dialogs ist dabei von entscheidender Bedeutung - in der Strategievorbereitung, bei der Strategieentwicklung und bei der Strategieumsetzung.

Ein dialogischer Strategieberater zeichnet sich durch drei Kernkompetenzen aus:

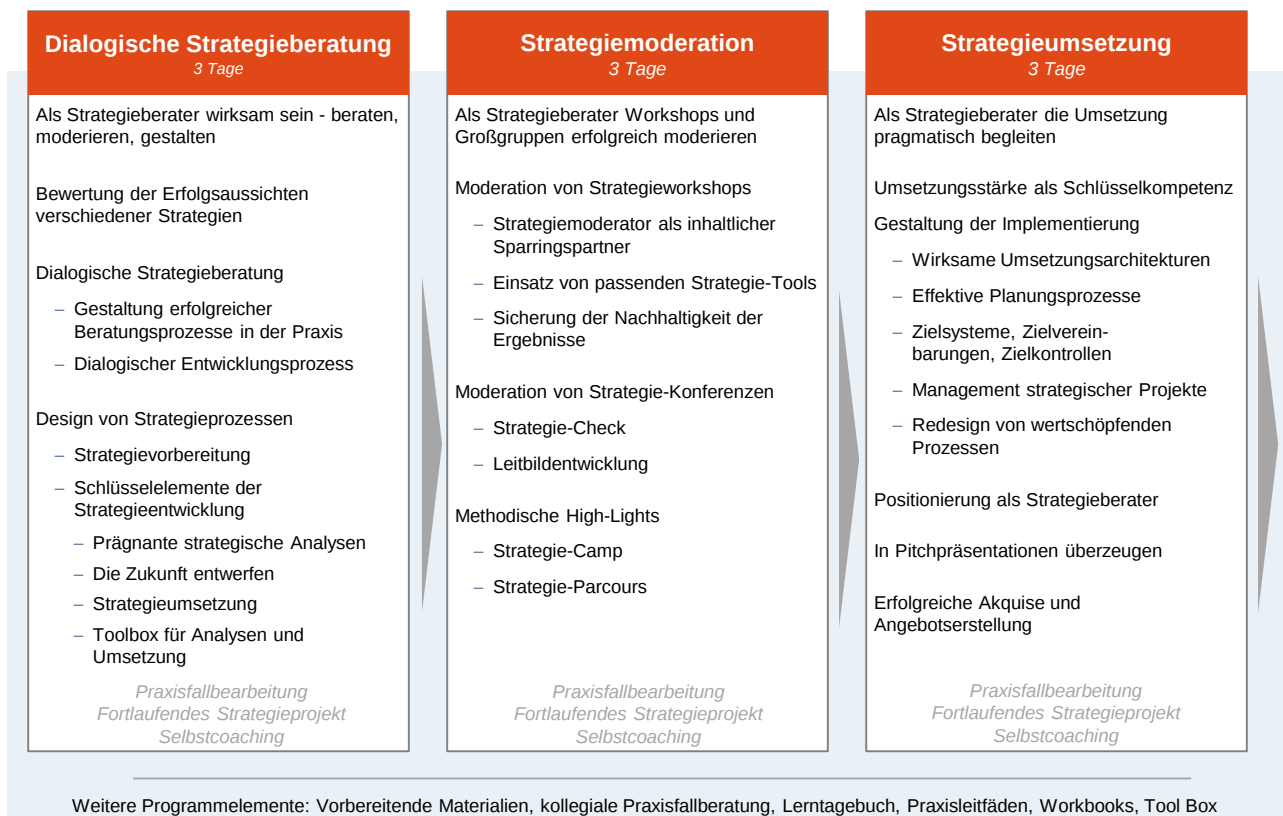
- Dialogische Moderation
- Strategisches Denken
- „Sparring“ auf Augenhöhe

Diese Kernkompetenzen werden in der Fortbildung systematisch und mit einer teilnehmergerechten Didaktik trainiert. Die Fortbildung ist mit 3 dreitägigen Modulen und Praxis-Aufgaben zwischen den Modulen kompakt gestaltet.

Die Praxisrelevanz und Lösungsorientierung steht bei allen Trainingseinheiten im Fokus. Sie arbeiten an zahlreichen Praxisfällen und füllen Ihre Strategie-Toolbox. Sie schärfen Ihre Positionierung als Strategieberater.

Diese konzentrierte Fortbildung ermöglicht ein optimales Lernergebnis in kurzer Zeit. Das Gelernte können Sie in Ihren Projekten sofort umsetzen.

Die Praxis-Fortbildung zum dialogischen Strategieberater



Ihr Nutzen

- Sie agieren kraftvoll und wirksam als Strategieberater.
- Sie entwickeln die Kernkompetenzen „Dialogische Moderation“, „Strategisches Denken“ und „Sparring auf Augenhöhe“ weiter.
- Sie bauen Ihre lösungsorientierten Beratungsfähigkeiten systematisch aus.
- Sie erlernen das Handwerkszeug für dialogische Strategieberatung und Strategiemoderation.
- Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und direkt anwendbare Beratungs- und Workshopleitfäden.
- Sie erhalten eine Toolbox für dialogische Strategieberatung sowie eine Vorlage zur Entwicklung von Geschäftsplanungen.
- Sie lernen von erfolgreichen Beratern mit eigenem Managementhintergrund.
- Sie arbeiten an konkreten Fallbeispielen z.B.: Entwicklung von Vision/Mission, Neuausrichtung eines Unternehmens, Strategieüberprüfung in einem Unternehmen, Umsetzung einer Bereichsstrategie.
- Sie tauschen sich intensiv mit anderen Beratern aus und bauen so ein persönliches Netzwerk für zukünftige kollegiale Beratung auf.
- Sie vertiefen Ihr erfolgreiches Vorgehen in der Akquise - von der Auftragsklärung über die Angebotserstellung bis hin zur Pitchpräsentation.
- Sie bereiten sich mit klarer Profilierung und eigener Strategie auf Ihre erfolgreiche Zukunft als Strategieberater vor und lernen hierzu ein professionelles Selbstcoaching-Tool kennen.
- Sie erhalten ein Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme.

Die Trainingsgruppe

Die Gruppengröße ist auf 12 Teilnehmer beschränkt. Die Aufnahme in die Trainingsgruppe erfolgt nach einem persönlichen Beratungsgespräch mit einem der Programmverantwortlichen. Dabei können Sie sich davon überzeugen, ob die Fortbildung für Ihre Ziele gut geeignet ist.

Die Trainer – Sie profitieren von erfahrenen Strategieberatern

Michael Seipel und Axel Beßlich haben das Programm konzipiert und führen die Module durch. Zusätzlich begleitet sie die Fallbearbeitung und beraten bei der persönlichen Positionierung als Strategieberater.



Michael Seipel



Axel Beßlich

Michael Seipel ist seit 2010 Partner bei Goll Consulting. Schwerpunkte seiner Arbeit sind das Design von Leitbild- und Strategieprozessen, die Moderation von herausfordernden Strategiewerkshops und Dialogkonferenzen, sowie die Gestaltung der Strategieumsetzung. Zudem unterstützt er erfolgreich Führungswechsel.

Michael Seipel war Geschäftsführer eines Beratungsunternehmens sowie Vorstand der FlowFact AG. Er bringt die Erfahrung aus 10 Jahren Führungskraft und 15 Jahren erfolgreicher Beratung mit ein.

Axel Beßlich (Dipl. Psychologe, Dipl. Kaufmann) ist Senior Partner von Goll Consulting.

Schwerpunkte seiner Arbeit sind prozessorientierte Strategieberatung, anspruchsvolle Führungskräfteentwicklung und herausfordernde Change Management Projekte auf nationaler sowie internationaler Ebene.

Er bringt die Erfahrung aus 10 Jahren Führungskraft und 20 Jahren erfolgreicher Beratung in über 30 Ländern ein.

Termine und Kosten

Die Präsenzveranstaltungen finden im Raum Köln / Bonn statt. Jedes Modul beginnt um 10:00 Uhr am ersten Tag und endet um 17:00 Uhr am letzten Tag. An den anderen Tagen dauern die Module von 9:00 bis ca. 18:00 Uhr.

Die Praxis-Fortbildung erhalten Sie zum Paketpreis von 8.900,00 € zzgl. MwSt. In dem Paketpreis sind enthalten: die Seminargebühr für 3 x 3 Tage Training, umfangreiche Trainingsunterlagen, direkt einsetzbare Praxisleitfäden, Veranstaltungskonzepte, eine Toolbox für dialogische Strategieberatung, Vorlagen zur Entwicklung von Geschäftsplanungen, die Nutzungsrechte für die lizenzierte Strategie Map.

Die Kosten für die An- und Abreise sowie die Tagungspauschale und Hotelkosten sind nicht im Preis enthalten. Sie erhalten in den jeweiligen Tagungshotels eine von uns separat verhandelte Tagungs- und Übernachtungspauschale.

Auf Wunsch erhalten Sie von uns Informationen zu einer möglichen Seminar-Rücktrittsversicherung.

Termine Infotag (Bonn)

An dem Infotag erhalten Sie vertiefte Informationen zur Praxis-Fortbildung, lernen die Trainer kennen und haben die Möglichkeit, in Einzelgesprächen mit den Trainern den Nutzen für sich zu ermitteln.

02.09.15
nach Voranmeldung per E-Mail an sph@goll.de



Termine 2015/2016 (Raum Köln / Bonn)

1 Modul 1: Dialogische Strategieberatung
10.12.15 – 12.12.15 (Do. – Sa.)

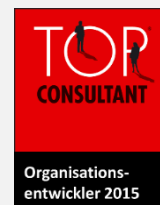
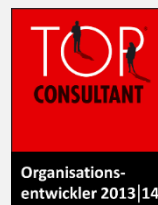
2 Modul 2: Strategiemoderation
03.03.16 – 05.03.16 (Do. – Sa.)

3 Modul 3: Strategieumsetzung
01.06.16 – 03.06.16 (Mi. – Fr.)

Goll Consulting GmbH

Dollendorfer Str. 10
53173 Bonn

Tel +49 228 3296640
Fax +49 228 3296650
Mail office@goll.de
Web <http://www.goll.de>



Zu unseren Kunden zählen mehr als 10 DAX Unternehmen, mehr als 120 mittelständische Unternehmen und mehr als 15 Verbundgruppen. Gerne nennen wir Ihnen relevante Referenzen für Ihr Projekt.