



1. Einführung und Kernziel der Ausbildung

Zielsetzung der Ausbildung ist es, die Handlungskompetenz von KMU- Beratern auf der Grundlage einschlägiger Qualitätsstandards in der Unternehmensberatung zu fördern, sowie die Berater- und Trainerpersönlichkeit der Teilnehmer zu entwickeln bzw. zu vertiefen. Das Kerngeschäft eines Unternehmensberaters ist es, Wandel und Problemlösungen in Unternehmen zu entwickeln und deren Umsetzung zu begleiten. Dies bedeutet, dass der Berater neben einem Fachwissen eine Reihe von weiteren Kompetenzen entwickeln sollte, um die notwendigen Schritte zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU zu begleiten. Mit der Ausbildung zum KMU- Berater steht folglich besonders die Förderung der methodischen, sozialen und persönlichen Kompetenz von Beratern im Mittelpunkt, damit die Teilnehmer eine eigene Beraterpersönlichkeit aufbauen können.

Das Curriculum der Ausbildung, welche gemeinsam mit der Akademie für den Mittelstand entwickelt wurde, umfasst 106 Unterrichtsstunden (zuzüglich Selbststudium) zu den Aufgaben, Instrumenten sowie zur Kommunikation in der Beratung. Alle Inhalte in der Ausbildung werden/ sind auf die Probleme und Herausforderungen von KMU ausgerichtet. Kernziel des Zertifikatslehrganges ist es, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu befähigen, den Wandel in KMU erfolgreich zu begleiten. Der erste Lehrgang findet unter der engen Betreuung von Dr. Hartmut Meyer für den Bundesverband der KMU-Berater statt und soll nach einem erfolgreichen Erstdurchlauf als fester Bestandteil des Weiterbildungsangebotes in den Verband integriert werden. Neben Dr. Meyer (Wirtschaft/ Recht) konnten als Trainer der Rhetorik- und Verkaufsfachmann Hans- Josef Helf und Prof. Dr. Rolf Koerber von der TU Dresden für den Bereich Beraterpersönlichkeit und professionelle Kommunikation gewonnen werden.

2. Zielgruppe

Die Zielgruppe der KMU- Beraterausbildung sind folgende Gruppen:

- KMU- Berater mit Erfahrungen in der Beratung und dem Wunsch, die Professionalität zu steigern
- Existenzgründer in der KMU- Beratung, die eine eigene Beraterpersönlichkeit entwickeln möchten
- Junge und erfahrene KMU- Berater zur Auffrischung des eigenen Professionalitäts- und Qualitätsanspruchs
- Berater aus dem unternehmerischen Umfeld wie Banken, öffentliche und staatliche Organisationen mit Zielrichtung KMU- Beratung

Teilnahmevoraussetzungen:

Die Teilnehmer müssen unabhängig ihrer Fachrichtung folgende Eingangsvoraussetzung erfüllen:

Abgeschlossene Berufsausbildung mit anschließender mind. zweijähriger einschlägiger

Berufserfahrung (EQR Stufe 4 + Berufserfahrung)

ODER

- Hochschulabschluss (mind. Bachelor- Abschluss) (Europäischer Qualifikationsrahmen Stufe 6 oder höher)

- Falls die Teilnahmevoraussetzungen nicht erfüllt sind, kann vorab eine Prüfung der individuellen Voraussetzungen und Zulassung durch das prüfende Institut (IBE GmbH) erfolgen.

3. Abschluss der Ausbildung

Der Abschluss der Ausbildung bildet ein anerkanntes Zertifikat der Akademie für den Mittelstand: „KMU-Berater“ nach DIN 33459 (PAS 1064).

Der erfolgreiche Abschluss berechtigt zur vorzeitigen Aufnahme als Mitglied im KMU- Beraterverband mit der Möglichkeit, bei den entsprechenden staatlichen Stellen gelistet zu werden (Bafa). Weiterhin wird angestrebt, dass erfolgreiche Teilnehmer im Programm Unternehmenswert Mensch oder Offensive Mittelstand anerkannt werden.

Die PAS/ DIN ist die Grundlage zur Anerkennung des Zertifikates in der Erwachsenenbildung, da die Voraussetzungen für die Durchführung einschließlich der Trainer klar definiert werden. Das Konzept und die Zertifizierung geben der Ausbildung einen unverkennbaren Marktwert.

4. Organisation und Termine

Das Seminar erstreckt sich über drei bis vier Monate und ist als Blended Learning angelegt, d.h. es besteht aus einer Kombination aus Präsenz- und (synchronen) Onlinephasen, die durch Material zum Selbststudium ergänzt werden. Nach dem vorentlastenden Onlineblock (Block 1) über 4 Stunden, folgt der Präsenzblock (Block 2) über 2 Tage. Anschließend erfolgt die 8wöchige digitale synchrone Phase (Block 3). Nach einer einwöchigen Pause schließt das Seminar mit dem Abschlussseminar in Präsenzform ab (Block 4). Der Fokus der digitalen Phasen liegt auf den Inhalten, der der Präsenzphasen auf der persönlichen Kompetenzentwicklung der Teilnehmenden.

Der erste Lehrgang ist für Dresden geplant. Die Anmeldungen erfolgen über die Akademie und die Vermarktung erfolgt über die Vertriebskanäle des KMU- Beraterverbandes und der Akademie für den Mittelstand.

Die Termine für das Pilotseminar sind wie folgt:

- Block 1: Bereitgestelltes Material ab dem 15.02.2021
- Block 2: 01. und 02. März 2021 in Dresden
- Block 3: ab dem 08. März 5 Wochen,
jeweils montags und mittwochs in der Zeit von 18.00 Uhr – 21.15 Uhr
voraussichtlich 8,10,15,17,22,4,29,31, (Ostern am 04 + 05.04) 7,12,
- Block 4: 19, 20. April und am 21. April 2021, Prüfung in Dresden

Der Umfang der Ausbildung beträgt 106 Trainingsstunden, zuzüglich 100- 200 Stunden des Selbststudiums, je nach persönlicher Voraussetzung. Auf Grundlage dieser Berechnungen wird die Mindeststundenzahl von 200 Unterrichtsstunden erreicht. Diese Stundenzahl ist notwendig für eine mögliche Förderfähigkeit der Weiterbildung. So wird die Möglichkeit für Teilnehmer geschaffen, Bildungskredite, Bildungsgutscheine oder eine Förderung weiterer öffentlicher Stellen in Anspruch zu nehmen.

Die Online- Veranstaltungen werden als Zoom- Sitzung geschaltet. Die Teilnehmer erhalten hierzu jeweils vormittags einen Einwahllink.

Die Präsenzveranstaltungen finden in der Akademie für den Mittelstand in Dresden statt. Die Unterbringung kann auf Wunsch im Bellevue Hotel Dresden, auch gleichzeitig der Sitz der Akademie für den Mittelstand, erfolgen. Die Teilnehmer bekommen einen Sondertarif als Seminarteilnehmer der Akademie.

5. Inhaltliche Ausgestaltung der KMU- Beraterausbildung

5.1 Aufbau der Ausbildung

Der Kurs ist in 4 Abschnitte gegliedert:

- Block 1: Einführung in Grundlagen (DIN und Kommunikation)
- Block 2: Der KMU- Berater als Problemlöser und Change Agent im Mittelstand
- Block 3: Methodenkompetenz und Instrumente eines KMU- Beraters
- Block 4: Der Beraterprozess auf Grundlage von fachlichen sozialen und persönlichen Kompetenzen eines KMU- Beraters

5.2 Block 1: Online

Der erste Block besteht aus einigen vorentlastenden Grundlagen, die in den kommenden Blöcken aufgegriffen werden. Zur Anwendung kommt hier die Methode „flipped Classroom“, d.h., dass die Inhalte zunächst im Selbststudium erarbeitet werden und dann – entweder in der Präsenzveranstaltung oder in synchronen Online-Sitzungen gemeinsam besprochen werden. Die Inhalte des ersten Blockes sind wie folgt:

DIN 33459

- Sichtung und Diskussion der DIN 33459- Inhalte

Kommunikation

- Zielgerichtete Analyse der Kundenwünsche durch aktive Fragetechniken
- Erfolgreiche Beratungs- und Telefongespräche führen

5.3 Block 2: Change- Management und Problemlösung: Veränderung als Kern von Beratung

Die Kernfrage des zweiten Blocks lautet: Wie und wodurch kann die Veränderung/ Entwicklung von Personen und KMU Organisationen angestoßen und begleitet werden?

Der zweite Block konzentriert sich auf die psychologischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen zur Durchführung eines organisatorischen Wandels in KMU. Zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU sind Veränderungen notwendig, werden aber von den Mitgliedern der Organisation als potenzielle Bedrohung empfunden. In einer Beratung ist es häufig notwendig Ängste und Widerstand vor Veränderungen abzubauen mit dem Ziel, die unternehmerische Handlungsfähigkeit nachhaltig zu stärken. Dies gilt gleichermaßen für Inhaber, Geschäftsführer und Mitarbeitern in KMU. Wie und

wodurch eine Veränderung und Entwicklung von Personen und Organisationen angestoßen und begleitet werden kann, steht im Mittelpunkt des ersten Blocks.

In diesem Zusammenhang beschäftigt sich der zweite Block weiter mit der Rolle und den Ressourcen der Beratenden als Begleiter von Veränderungen. Zur Bewältigung dieser Aufgabe sehen Kommunikations- und Gesprächstechniken sowie die Rahmenbedingungen einer KMU- Beratung im Mittelpunkt. Die erworbenen Kenntnisse bilden die Grundlage eines persönlichkeitsbezogenen Beraterprofils.

Die Inhalte des zweiten Blockes sind wie folgt:

- a. Herausforderungen in der KMU- Beratung
 - Typische Handlungsfelder in der KMU- Beratung
 - Charakteristika von KMU und Familienunternehmen
 - Auswirkungen der Charakteristika auf die Beratung
 - Der besondere Status des Unternehmers in KMU
 - Quellen von Veränderungen in KMU
 - Künftige Herausforderungen von KMU verstehen:
 - o Auswirkungen von Industrie 4.0 und Digitalisierung auf den Wertschöpfungsprozess und künftige Arbeit
 - o Globalisierung und Herausforderungen der Internationalisierung
 - o Die drei Säulen der Nachhaltigkeit und deren Auswirkungen auf das Geschäftsmodell
- b. Grundlagen der Beratung von Personen und Organisationen und Veränderungen als Bedrohung für das Management von KMU. Die Funktion der Beratung als Lösungsansatz.

Die Rolle und Ressourcen des Beraters

- Rollenklarheit und Professionalität als Überlebensstrategie
- Kontakt- Kontrakt- Allianz: Die Gestaltung der Beratungsbeziehung
- Herausforderungen in der Beratung: schwierige Situationen
- Die Ressourcen des Beraters
 - o Persönliche Stärken und Lernfelder
 - o Beratung mit der eigenen Persönlichkeit
 - o Das individuelle Beraterprofil
 - o Agiles Mindset
 - o Anforderungen an methodische, soziale und persönliche Kompetenzen
 - o Ethik in der Beratung

Persönlichkeitsanalyse

- Persönlichkeitsanalyse für jeden Teilnehmer
- Persönlichkeitstypen erkennen und mit ihnen umgehen
- Typengerechte innere und äußere Kommunikation anwenden für erfolgreichen Vertrauens- und Beziehungsaufbau, Kunden- und Typenorientiertes Arbeiten
-

- c. Veränderungen in Organisationen durch Kommunikation mit sozialer und psychologischer Kompetenz durchführen
- Typisierung von Profilen und deren Auswirkungen auf die Beratung
 - Aufgaben und Instrumente der Kommunikation im Veränderungsprozess
 - Kommunikation als Teil des Wissenstransfer in der Beratung
 - Umgang mit Widerständen

Lehrmethoden:

- Kurze Inputvorträge,
- Lehr- und Rundgespräch,
- Handlungsorientierte Übungen,
- Fallarbeit (Harvard Methode und kollegiale Fallberatung)
- Planspiel (zur Überprüfung des in Block 1- 3 Gelernten)

Dauer: 2 Tage in Präsenz

5.4 Block 3: Instrumentenkoffer für den Berater (Fach- und Methodenkompetenz)

Das Ausbildungsziel in dem zweiten Block ist, die fachlichen und methodischen Kernkompetenzen für eine erfolgreiche Mittelstandsberatung zu vermitteln. Besonderer Wert soll daraufgelegt werden, das Fachwissen ziel- und situationsorientiert anwenden zu können. Diese Moduleinheiten sind die Basis eines professionellen Unternehmensberaters für KMU und sollen vorrangig die Analysefähigkeiten und die Tools eines Beraters vermitteln.

Die Unterrichtsmethode des dritten Blocks findet virtuell statt. Somit hat jeder Teilnehmer die Möglichkeit frei zu wählen, ob er an den jeweiligen Moduleinheiten teilnimmt oder ob er bereits aufgrund seiner Ausbildung auf eigene Vorkenntnisse zurückgreifen kann. Diese Unterrichtsmethode erlaubt somit einen nachhaltigen Umgang mit der eigenen Zeit und Ressourcen.

Die Inhalte der einzelnen Module sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

| Modul | Inhalte (Auszug) | Lehereinheiten (2 x 90 Minuten) |
|------------------------------|---|------------------------------------|
| DIN 33459 | <ul style="list-style-type: none"> • Personale Kompetenz, Umsetzungs- und Steuerungskompetenz • Aufwand- Nutzen- Analyse | DIN 33459- Inhalte |
| Projektmanagement | <ul style="list-style-type: none"> • Phasen und Struktur eines Beratungsprozesses • Kernarbeitspakete in einem Beratungsprozess • Kalkulation der einzelnen Arbeitspakete in der Angebotsphase | Projektmanagement |
| Beratervertrag/Haftung/Recht | <ul style="list-style-type: none"> • Gefahrenpunkte und mögliche Anspruchsgrundlagen eines Mandanten gegenüber einem Unternehmensberater • Inhalte und AGBs in einem Beratervertrag • Möglichkeiten der Risikoabsicherung für den Berater | Recht |
| Steuerrecht | <ul style="list-style-type: none"> • Anforderungen einer Einnahme- Überschussrechnung • Umsatzsteuerliche Aspekte | |
| Präsentationen | <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau einer Präsentation im Rahmen eines Beratungsprojektes • Der Umgang mit Word, Bild und eigenem Auftreten als Grundlage für den organisatorischen Wandel • Do's and Dont's von Präsentationen eines Unternehmensberaters | Präsentation/ Bericht |
| Beraterbericht | <ul style="list-style-type: none"> • Der Bericht als Visitenkarte eines professionellen Beraters | |

| | | |
|---|---|----------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> Anforderungen an Berichte im Rahmen von öffentlich geförderten Beratungen Do's and Dont's in einem Beraterbericht | |
| Aufbau von Beraternetzwerken | <ul style="list-style-type: none"> Zusammen mit Beraternetzwerken und -verbänden stark werden Akkreditierungen von Beratern Chancen durch öffentliche Förderungen Gestaltung von Kooperationsvereinbarungen | Vertrieb/ Netzwerke |
| Analysetools | <ul style="list-style-type: none"> Tools der Informationsbeschaffung: Workshop, Interview Tools der Analyse wie z.B. PESTEL-Analyse, 5Forces, BCG Matrix, INQA Unternehmenscheck, Bilanzanalyse Tools der Ziel- Definition: Messbarkeit von Zielen, Entwicklung einer BSC Tools zur Maßnahmeentwicklung und – auswahl: Brainstorming, Strategieentwicklung, Szenario- Methode | Analysetools (2 Veranstaltungen) |
| Geschäftsprozesse im Unternehmen als Beratungshandlungsfelder | <ul style="list-style-type: none"> Investitions- und Finanzwirtschaft Supply Chain Management Rechnungswesen/ Controlling Personalsmanagement Internationalität | Geschäftsprozesse/ PM |
| Beratung in der Zukunft | <ul style="list-style-type: none"> Digitalisierung Scrum Agile Organisationen Innovationsmanagement/ Design- Thinking New Work Generation Y und Z als Kollegen und Kunden Soziale Medien und Networking | KMU- Beratungsfelder der Zukunft |
| Vertrieb von Beratungsleistungen | <ul style="list-style-type: none"> Marketing Strategien entwickeln um sich persönlich erfolgreicher zu verkaufen Persönlichkeitsanalyse Vertrieb 4.0 Verkäuferentwicklungsprogramm – in Stufen zu messbar mehr Verkaufserfolg | Vertrieb/ Networking |

5.5 Block 4: Der Beratungsprozess und Wissenstransfer zur Gestaltung von Veränderungen in KMU

Ziel dieses Blockes ist es, die erlernten Grundlagen in einen Beratungsprozess und in einem Prozess des Wissenstransfers zu integrieren. Hier soll besonders die soziale und persönliche Kompetenz des Beraters, durch Kenntnisse der Didaktik, Lernmodelle und den Beratungsprozess unterstrichen werden. Im Abschluss des Seminars sollen die Kenntnisse in praktische Anwendungsfelder der Beratung übertragen werden.

Der Beratungsprozess:

- Der Beratungsprozess im Überblick
- Kontaktaufnahme und erstes Gespräch (Angebotserstellung)
- Vorbereitungsphase
- Durchführung der IST- Analyse und Zieldefinition
- Maßnahme- Planungen und Umsetzung einschließlich Qualitätsmanagement
- Beratungsbericht und Nachbereitung
- Optimierung von Beratungsorganisationen und Zeitmanagement

Organisationsmodelle

- Organisationsmodelle und Organisationspsychologie
- Theorie der lernenden Organisation
- Schlussfolgerungen für die Begleitung und Beratung von Organisationen
- Stillstand heißt Rückschritt: Die Notwendigkeit begleiteter Veränderung

Management of Change

- Phasen des organisatorischen Wandels
- Umgang mit Widerstand
- Erfolgsfaktoren im Change- Management
- Einfluss auf die Beratung

Lernen und Wissenstransfer

- Grundlagen der Didaktik
- Psychologische Modelle des Lernens
- Schlussfolgerungen für die Gestaltung von Lehr- Lernarrangements
- Beratung als Wissenstransfer: Nachhaltige Veränderungen
- Konfliktsituationen in der Beratung

Kommunikation

- Sicherer Umgang mit Einwänden, Beschwerden und Reklamationen
- Zielgerichtete Analyse der Kundenwünsche durch aktive Fragetechniken
- Präsentations- Techniken
 - o Frei Reden- souveräne Auftritte
 - o Rhetorik-Stimme-Mimik-Gestik – verbale und nonverbale Kommunikation
 - o Persönlichkeitsentwicklung

Anwendungsbeispiele in KMU: Fallstudie als Prüfungsleistung

- Nachfolge
- Strategieberatung
- Personalberatung
- Turnaround Management

Unterrichtsmethoden:

- Kurze Inputvorträge,
- Lehr- und Rundgespräch
- Handlungsorientierte Übungen
- Fallarbeit (Harvard Methode und kollegiale Fallberatung)

Umfang: 3 Tage einschließlich Prüfung

6. Teilnehmerverträge und- Beratung sowie Zahlung

Die Teilnehmerverträge werden mit der Akademie für den Mittelstand geschlossen. Aufgrund der Vielzahl der Fördermöglichkeiten in den einzelnen Bundesländern übernimmt die Akademie für den Mittelstand diese Beratung. Hierzu rufen Sie bitte wie folgt an:

Telefon: +49 351 81039913, Telefax: +49 351 81039912,

E- Mail: hans-josef.helf@akademie fuerdenmittelstand.com

Zahlungsbedingungen: Zahlung des Kursbetrages: 50% bei Anmeldung, 50% bis zur Prüfung

7. Kursunterlagen

Die Kursunterlagen werden virtuell zur Verfügung gestellt und werden aus folgenden Unterlagen bestehen:

- Seminarskript: Power-Point- Folien mit höherem Textanteil
- Literaturhinweise
- Materialien und Ergebnisse der Persönlichkeitsanalyse
- Erarbeitete Gruppenmaterialien

8. Prüfung und Zertifikat

Die Prüfung wird aus der Präsentation einer selbst vorbereiteten Fallstudie und einem mündlichen Prüfungsanteil bestehen. Die Prüfung wird von dem IBE Institut für Begabung und Entwicklung abgenommen. Mit dem erfolgreichen Abschluss wird das Zertifikat „KMU – Berater nach PAS 1064/ DIN 33459“ durch die Akademie für den Mittelstand, das IBE Institut für Begabung und Entwicklung und den KMU-Beraterverband, verliehen.

9. Ausblick

Ihre Investition für das Seminar

3.450,- € zuzüglich MwSt.

Für Mitglieder des



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

zum Sonderpreis von 2.950,- € zuzügl. MwSt.

In diesen Kosten sind alle Seminarunterlagen, Prüfungsgebühr, Tagungspauschale für die Präsentstage in der Akademie enthalten

Hotelübernachtungen und Frühstückskosten sind von den Seminarteilnehmern zu übernehmen.

10. Ausblick

In diesem Teil der Ausbildung zum KMU Berater stehen besonders die methodischen, sozialen und persönlichen Kompetenzen im Vordergrund. Die Förderung einzelner Fachkompetenz können im Anschluss an diese Ausbildung eine Reihe von weiteren Vertiefungen besucht werden, die zum Abschluss eines KMU- Beraters führen. Derzeit sind folgende Fachberaterausbildungen im Aufbau:

- Fachberater für Personal
- Fachberater für Rating und Finanzierung
- Sanierung und Restrukturierung (nächster Termin März 2021)
- Fachberater für Hotellerie und Gastronomie
- Fachberater für Qualitätsmanagement
- Fachberater Digitalisierung

Weitere Informationen werden auf Anfrage gern erteilt. Zögern Sie nicht rufen Sie uns jetzt gleich an.