

# KMU Unternehmensberater

Zertifikationsausbildung nach PAS 1064, zukünftige DIN 33459

## Kernziel der Ausbildung:

Kernziel der Ausbildung ist es, die Handlungskompetenz von KMU-Beratern auf der Grundlage einschlägiger Qualitätsstandards in der Unternehmensberatung umsetzen. Zielsetzung dieser Ausbildung soll es sein, die Berater- und Trainerpersönlichkeit der Teilnehmer zu entwickeln und 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 seinem Fachwissen eine besondere Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz entwickelt die notwendigen Schritte zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von KMUs zu entwickeln. In dieser Ausbildung steht die Förderung der methodischen und sozialen Kompetenz im Mittelpunkt, um die Teilnehmer in ihrer Beraterpersönlichkeit zu fördern. Die Fachkompetenz wird an dieser Stelle vorausgesetzt und kann in den entsprechenden fachspezifischen Fachmodulen weiter vertieft werden.

## Abschluss der Ausbildung:

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

## Zielgruppe:

- KMU - Berater mit Erfahrungen
- KMU - Berater als Karriereoption
- Zukünftige Berater mit der Zielrichtung KMU-Beratung

## Teilnahmevoraussetzungen:

- Abgeschlossene Berufsausbildung mit mind. zweijähriger einschlägiger Berufserfahrung (EQR Stufe 4)
- Bachelor - Abschluss (Europäischer Qualifikationsrahmen Stufe 6)

## Termine

Block 1: 13. und 14. März 2020

Block 2: ab dem 15. März, 8 Wochen, jeweils Dienstag oder Mittwoch

Block 3: 4 – 6. Juni 2020 inkl. Prüfung

## Ihre Investition:

**Ca. 2.750,-- €**

Incl. Seminarunterlagen, Tagesverpflegung während der Präsenzphasen Block 1 + 2  
Material, Nutzung der Plattformen und Prüfungsgebühr

**Veranstaltungsort: Akademie für den Mittelstand, Dresden**

## **Materielle Ausgestaltung der KMU-Beraterausbildung**

**Der Kurs ist in 3 Abschnitte gegliedert:**

Block 1: Der KMU-Berater als Problemlöser und Change Agent im Mittelstand

Block 2: Methodenkompetenz eines KMU-Beraters

Block 3: Der Beratungsprozess als Grundlage der sozialen und persönlichen Kompetenzen eines KMU-Beraters.

### **Block 1:**

#### **Change Management und Problemlösung: Veränderung als Kern von Beratung**

Kernfrage: Wie und wodurch kann die Veränderung/Entwicklung von Personen und KMUs Organisationen angestoßen und begleitet werden?

Der Basisblock konzentriert sich auf die (psychologischen und organisationalen) Grundlagen jeder Beratung: Veränderungen sind notwendig, werden aber als potenzielle Bedrohung empfunden. Beratung dient dem Abbau von Ängsten und der Bewältigung der Veränderungsaufgabe. Dies gilt gleichermaßen für Personen wie für Organisationen. Wie und wodurch die Veränderung und Entwicklung von Personen und Organisationen angestoßen und begleitet werden kann ist die Kernfrage des ersten Blocks.

Darüber hinaus beschäftigen wir uns mit der Rolle und den Ressourcen der Beratenden, so dass die Grundlagen eines persönlichkeitsbezogenen Beraterprofils entwickelt werden.

Weitere Punkte:

- Die Beraterrolle
- Kommunikations- und Gesprächstechniken
- Konfliktsituationen und Umgang mit wirtschaftlichem Druck
- Rahmenbedingungen einer KMU-Beratung: Was macht die KMUs so besonders?

#### **Herausforderungen in der KMU-Beratung**

##### **1. Grundlagen der Beratung von Personen und Organisationen**

###### **1.0 Veränderungen als (potenzielle) Bedrohung und die Funktion von Beratung**

- Typische Handlungsfelder in der KMU-Beratung
- Charakteristika von KMUs
- Auswirkungen der Charakteristika auf die Beratung
- Der besondere Status des Unternehmers in KMUs

## **KMU-Beratung:**

### **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**

- Persönliche Stärken und Lernfelder
- Beratung mit der eigenen Persönlichkeit
- Das individuelle Beraterprofil
- agiles Mindset
- Anforderungen an methodische, soziale und persönliche Kompetenzen
- Ethik in der Beratung

## **Veränderungen in Organisationen durchführen:**

### **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 Changes
- Umgang mit Widerstand
- Erfolgsfaktoren im Change-Management
- Einfluss auf die Beratung

## **Herausforderungen an Organisationen verstehen:**

- Industrie 4.0
- Digitalisierung
- Globalisierung
- Nachhaltigkeit

Methoden: Kurze Inputvorträge, Lehr- und Rundgespräch, handlungsorientierte Übungen, Fallarbeit (Harvard Methode und kollegiale Fallberatung)

(2 Tage in Präsenz)

## Block 2:

### Instrumentenkoffer für den Berater (Methoden und soziale Kompetenz)

Das Ausbildungsziel in dem zweiten Block ist, die methodischen Kernkompetenzen für eine erfolgreiche Mittelstandsberatung zu vermitteln. Besonderer Wert soll darauf gelegt werden, das Fachwissen ziel- und situationsorientiert anwenden zu können. Diese Moduleinheiten sind die Basis eines professionellen Unternehmensberaters für KMU. Die Inhalte der Module sind fachübergreifend von den eigenen Beratungsschwerpunkten.

Die Unterrichtsmethode ist im zweiten Block virtuell. Somit kann jeder Teilnehmer frei wählen, ob der an dem jeweiligen Moduleinheiten teilnimmt oder 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)	Lehreinheiten (2x 90 Minuten)
Projektmanagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phasen und Struktur eines Beratungsprozesses</li> <li>- Kernarbeitspakete in einem Beratungsprozess</li> <li>- Kalkulation der einzelnen Arbeitspakete in der Angebotsphase</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Projektmanagement</li> </ul>
Beratervertrag/Haftung/ Recht	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gefahrenpunkte und mögliche Anspruchsgrundlagen eines Mandanten gegenüber einem Unternehmensberater</li> <li>- Inhalte und AGBs in einem Beratervertrag</li> <li>- Möglichkeiten der Risikoabsicherung für den Berater</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recht</li> </ul>
Steuerrecht	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anforderungen einer Einnahme-Überschussrechnung</li> <li>- Umsatzsteuerliche Aspekte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recht</li> </ul>
Präsentationen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufbau einer Präsentation im Rahmen eines Beratungsprojektes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Präsentation/Bericht</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Der Umgang mit Word, Bild und eigenem Auftreten als Grundlage für den organisatorischen Wandel</li> <li>- Does and Don'ts von Präsentationen eines Unternehmensberaters</li> </ul>	
Aufbau von Beraternetzwerken	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zusammen mit Beraternetzwerken und -verbänden stark werden</li> <li>- Akkreditierungen von Beratern</li> <li>- Chancen durch öffentliche Förderungen</li> <li>- Gestaltung von Kooperationsvereinbarungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vertrieb/Netzwerke</li> </ul>
Beraterbericht	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Der Bericht als Visitenkarte eines professionellen Beraters</li> <li>- Anforderungen an Berichte im Rahmen von öffentlich geförderten Beratungen</li> <li>- Does and Don'ts in einem Beraterbericht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Präsentation/Bericht</li> </ul>
Analysetools	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tools der Informationsbeschaffung : Workshop, Interview</li> <li>- Tools der Analyse wie z.B. PESTEL-Analyse, 5Forces, BCG Matrix, INQA Unternehmenscheck, Bilanzanalyse</li> <li>- Tools der Ziel-Definition: Messbarkeit von Zielen, Entwicklung einer BSC</li> <li>- Tools zur Maßnahmenentwicklung und -auswahl: Brainstorming, Strategieentwicklung, Szenario Methode</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analysetool (2 Veranstaltungen)</li> </ul>
Geschäftsprozesse im Unternehmen als	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investitions- und Finanzwirtschaft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Geschäftsprozesse/PM</li> </ul>

Beratungshandlungsfelder	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supply Chain Management</li> <li>- Rechnungswesen/Controlling</li> <li>- Personalmanagement</li> <li>- Internationalität</li> </ul>	
Beratung in der Zukunft	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Digitalisierung</li> <li>- Scrum</li> <li>- Agile Organisationen</li> <li>- Innovationsmanagement / Design Thinking</li> <li>- New Work</li> <li>- Generation Y and Z als Kollegen und Kunden</li> <li>- Soziale Medien und Networking</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zukünftige Beratungsfelder</li> </ul>
Vertrieb von Beratungsleistungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing Strategien entwickeln um sich persönlich erfolgreicher zu verkaufen</li> <li>- Persönlichkeitsanalyse</li> <li>- Vertrieb 4.0</li> <li>- Verkäuferentwicklungsprogramm - in Stufen zu messbar mehr Verkaufserfolg</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vertrieb/Netzwerk</li> </ul>

#### Unterrichtsmethoden:

- Blended Learning
- Übungen und Fallstudien
- 8 Termine (18.00h - bis 21.15h)

#### Ziel:

- Analysen und Erhebungen durchzuführen
- Persönlichkeitsentwicklung eines Beraters.
- Tools und Handlungsfelder des Beraters

## **Block 3:**

### **Der Beratungsprozess und Wissenstransfer zur Gestaltung von Veränderungen in KMUs.**

Ziel dieses Blocks 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 unterstrichen werden durch Kenntnisse der Didaktik, Lernmodelle und den Beratungsprozess.

Im Abschluss dieses Seminars soll 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
- Maßnahmenplanungen und Umsetzung einschl. Qualitätsmanagement
- Beratungsbericht und Nachbereitung
- Optimierung von Beratungsorganisation und Zeitmanagement

#### **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**

- Persönlichkeitsanalyse für jeden Teilnehmer
- Persönlichkeitstypen erkennen und mit ihnen umgehen
- Typengerechte innere und äußere Kommunikation anwenden für erfolgreichen Vertrauens- und Beziehungsaufbau, Kunden- oder besser Typen orientiertes Arbeiten
- Sicherer Umgang mit Einwänden, Beschwerden und Reklamationen
- Zielgerichtete Analyse der Kundenwünsche durch aktive Fragetechniken
- Erfolgreiche Beratungs- und Telefongespräche führen
- Präsentation Techniken
  - Freie Reden - souveräne Auftritte
  - Rhetorik Stimme Mimik Gestik - verbale und nonverbale Kommunikation
  - Persönlichkeitsentwicklung

### **Anwendungsbeispiele in KMUs: Fallstudie als Prüfungsleistung**

- Nachfolge
- Strategieberatung
- Personalberatung
- Turnaround Management
- .....

### **Abschlussprüfung**

Umfang Block 3: 3 Tage