

## Der Berater und Coach als Unternehmer

### Erfolgreicher Start – erfolgreicher Wandel mit dem Markt

#### Dieses Seminar ist wichtig für Sie, denn...

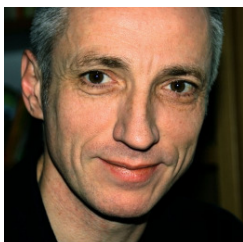
- Sie sind BeraterIn und wollen Ihre Strategie überarbeiten
- Sie wollen sich als BeraterIn oder Coach selbständig machen und wollen wissen, was die Selbständigkeit alles mit sich bringt
- Sie sind eine gute BeraterIn, aber zu wenige wissen das
- Sie überlegen, ob eine Kooperation vorteilhaft für Sie ist und wie Sie geeignete Kooperationspartner finden.
- Sie halten viel davon, eine Proberunde zu fahren und die Ausrüstung zu optimieren, bevor das Rennen beginnt.

In drei Seminar-Tagen erarbeiten Sie Ihre individuelle Unternehmensvision und Ihrer eindeutige Marktpositionierung. Sie lernen, die Resonanz von Märkten und Wettbewerb differenziert wahrzunehmen, sie zu interpretieren und gewinnbringend für sich zu nutzen. Sie entwickeln Ihre Spezialisierungsstrategie und verdichten ihre Erkenntnisse in einem konkreten Geschäftsplan. Sie lernen Anpassungsmechanismen kennen, die dann helfen, wenn die Planung durch das Leben eines Besseren belehrt wird.

In der systemischen Ausbildung haben Sie Ihre Kompetenz als Beraterin oder Coach erworben und diese in der Praxis erprobt. Jetzt geht es Ihnen darum, dies in unternehmerischen Erfolg umzusetzen.

Sie werden von 2 management-erfahrenen Trainern unterstützt, die die systemische Perspektive mit den betriebswirtschaftlichen „hard facts“ verbinden.

Trainer



Dr. Peter Buhl  
selbstständiger Unternehmensberater und Coach, Dipl. Ökonom,  
Master am ISB; über 20 Jahre Experten- und Managementenerfahrung,  
davon 5 Jahre als CFO.



Antje Wilmink  
selbstständige Unternehmensberaterin und Coach, Dipl.  
Betriebswirtin, Master am ISB, 20 Jahre Erfahrung in der Analyse,  
Betreuung und kaufmännischen Führung von mittelständischen  
Unternehmen in den Rollen Controllerin, Firmenkundenbetreuerin  
einer Großbank und als kaufmännische Leiterin.

Sie profitieren von ressourcen-orientiertem Feedback in Kombination mit der Simulation eines Investoren-Pitch. Wir orientieren uns eng an der Lernkultur des Instituts für systemische Beratung und ergänzen dies um die zielgerichtete Arbeit an umsetzbaren Ergebnissen.

### **Sie erhalten Hinweise und Antworten auf die Frage ...**

- Auf welche Kunden sollte ich mich konzentrieren?
- Wann ist eine Strategieanpassung notwendig?
- Wie setze ich eine Strategie erfolgreich um?
- Wie kann ich ausbleibende Marktresonanz zur Basis von Erfolgen machen?

### **Woran wir zusammen arbeiten ...**

... ist die Umsetzung Ihrer Kompetenzen in ein tragfähiges Unternehmenskonzept oder in eine neue, erfolgsträchtige Strategie. In mehreren Schleifen erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre Kernkompetenzen, Ihre Zielkunden und Ihr Angebot abzustimmen und auf den Prüfstand zu stellen. Zum Abschluss führen Sie diese Ergebnisse zu einem Geschäftsplan zusammen, zu dem Sie ein breites feedback erhalten.

### **Was Sie mitbringen ...**

...ist eine recht klare Vorstellung Ihre Stärken und Schwächen sowie eine Idee Ihrer Kernkompetenz und Ihrer möglichen Kunden. Sollten Sie dies schon im Rahmen anderer Seminare oder Ausbildungen erarbeitet haben – wunderbar! Falls nicht: Von uns erhalten Sie zur Vorbereitung Arbeitsunterlagen, mit denen Sie Ihr Profil im Vorfeld unseres Seminars konkretisieren oder überprüfen können.

### **Wir erreichen das Ziel durch...**

...Trainer Input, Einzel- und Gruppenarbeiten, Feedback und Spiegelung durch Teilnehmer und Trainer. Wir orientieren uns eng an der Lernkultur des Instituts für systemische Beratung, Wiesloch, und ergänzen diese um die zielgerichtete Arbeit an einem umsetzbaren Ergebnis.

### **Wann und wo:**

Termin:	02.-04. November 2009
Ort:	Akademie im Park Heidelberger Str. 1a 69168 Wiesloch
Kosten	€ 1.000,-- zzgl. MWSt

## Anmeldung

Hiermit melde ich mich für das u. g. Seminar verbindlich an:

Der Berater und Coach als Unternehmer  
erfolgreicher Start - erfolgreicher Wandel mit dem Markt

Termin: 02.-04.11.2009  
Ort: Akademie im Park, Wiesloch

Mit der Anmeldung stimme ich den unten stehenden Geschäftsbedingungen zu.

.....  
Ort, Datum

.....  
Unterschrift

Die Anmeldung kann formlos – auch gern per Mail - oder mit diesem Formular per Post oder Fax an die folgenden Adressen erfolgen:

Mail	<a href="mailto:info@buhlberatung.com">info@buhlberatung.com</a>	<a href="mailto:kontakt@antje-wilmink.de">kontakt@antje-wilmink.de</a>
Post	Dr. Peter Buhl Buhl Beratung GmbH Anton-Zech-Str. 8 86911 Diessen	Antje Wilmink Controlling - Beratung - Coaching Baseler Str. 94 12205 Berlin
Telefon	08807 - 20 64 31	030 - 833 84 63
Fax		030 - 843 09 455

## Geschäftsbedingungen

### Anmeldung

Sie melden sich schriftlich, per Mail oder per Fax an. Nach Bestätigung durch uns sind Sie verbindlich gebucht. Für begrenzte Zeit können wir auch Vormerkungen akzeptieren, um Ihnen bis zur Abklärung einen Platz zu sichern. Bei Anmeldung von weniger als 8 Teilnehmern kann das Seminar vom Veranstalter abgesagt werden.

### Rechnungsstellung und Fälligkeit

Die Seminargebühr ist nach Rechnungsstellung vor Seminarbeginn fällig.

### Stornierung

Eine Stornierung des fest gebuchten Seminars kann kostenfrei nur berücksichtigt werden, wenn sie schriftlich und mindestens 5 Wochen vor Seminarbeginn bei uns eingeht. Bei späterer Stornierung sind 50% der Seminargebühren fällig. Ab 14 Tage vor Seminarbeginn sind 100% der Seminargebühren fällig, sofern Ihr Platz nicht von einem Interessenten auf der Warteliste übernommen werden kann.

Berlin / München gilt als Gerichtsort vereinbart.