



Ziele

Dieser Workshop wendet sich an IT Consultants. Sie erlernen theoretisch und praktisch den kompletten Prozess einer Beratung kennen.

Entdecken Sie die Aufgaben und Ziele jeder Phase. Gestalten Sie methodisch jede einzelne Phase und lernen Sie Ihre Kunden einzubinden und sicher durch den Beratungsprozess zu führen.

Die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen werden in diesem Workshop berücksichtigt.

Inhalt

Der Beratungsprozess

- Auftragsklärung
- Zieldefinition
- Ausführung
- Qualitätssicherung

Kundenkommunikation

- Was schriftlich - was mündlich
- Kunden sicher durch den Beratungsprozess führen
- Kundentypen erkennen

Methoden der Beratung

- Die Präsentation
- Moderationstechniken
- Die Frage und Ihre Bedeutung
- Zeit- und Ressourcenmanagement

Rollen eines Beraters

Konflikte in der Beratung

- Konfliktmanagement
- Konflikte begleiten

Zielgruppe

Voraussetzungen

Ihr Ansprechpartner



Dagmar Kedwesch

Manager Customer Relation | Köln

Fon: 0221 | 29 21 16 - 11
Mobil: 0178 | 72 13 76 5

Ihr Ansprechpartner



Hartmut Nithack

Manager Customer Relation | Essen

Fon: 0201 | 89 06 00 - 30
Mobil: 0178 | 33 66 17 3



Beratung ist erlernbar

Kursnummer: 10201

E-Mail: vertrieb@ce.de

E-Mail: vertrieb@ce.de

ce - corporate education GmbH
Bonner Str. 178
50968 Köln
Fon: +49 221 | 29 211 6 - 0
Fax: +49 221 | 211 6 -19

Niederlassung Essen
Zeche Zollverein 4/5/11
Katernberger Str. 107
45327 Essen
Fon: +49 201 | 89 06 00 30
Fax: +49 201 | 89 06 00 39

E-Mail: info@ce.de
Web: www.ce.de