



QUALITÄT der BERATUNG für UNTERNEHMEN

„Jedem Prozess wohnt ein Zauber inne...“

25. – 26. Oktober 2013
Achat Hotel, Offenbach

FORMATE

- Referate
- Speaker's Corner
- Arbeitsgruppen
- Plenum
- Metakommentare

QUALITÄT der BERATUNG für UNTERNEHMEN

„Jedem Prozess wohnt ein Zauber inne...“

FOKUS DES SP FORUMS 2013

Verschiedene Managementberater formulieren ihre Vorstellungen von Qualität. Ihre Kunden benennen oft deutlich andere Maßstäbe. Das Bemühen um ein gemeinsames Verständnis erweist sich selten als einfach und nicht immer als erfolgreich. Wert, Erfolg und Qualität der Dienstleistungen benötigen aber genau diese Gemeinsamkeit.

Das ist der Fokus des SP Forums 2013. Kunden, Anbieter, Wissenschaftler und Ausbilder werden sich diesem Diskurs widmen.

IHRE REFERENTEN

Bisherige Zusagen:

- Alper Elbasi, Vice President, WIL0 SE
- Dr. Paul Frenz, Inhaber Cross Cultural Consulting
- Markus Haitzmann, Human Resource, Infraseriv GmbH & Co. Höchst AG
- Christoph Kneusels-Hinz, Programmleitung „perspektiven & compass“, LH Systems
- Christine Kuhl, Partnerin, Odgers Berndtson Unternehmensberatung
- Alexander Lapp-Thoma, Arbeitsdirektor, SOKA-BAU
- Dr. Andreas Noll, Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH
- Georg Remmers, HR Vice President, Heraeus Holding
- Dr. Rolf Salziger, Atomphysiker, civi GmbH
- Dr. Freddy Santermans, Managing Director, Rottapharm I Madaus
- Claudia Scheuvsens, Partnerin, Odgers Berndtson Unternehmensberatung
- Prof. Dr. Dr. Siegfried J. Schmidt, Kommunikationswissenschaftler
- Teresa Schwertl, Partnerin SP
- Dr. Walter Schwertl, Geschäftsführender Partner SP
- Dr. Maria L. Staubach, Geschäftsführende Partnerin SP
- Thomas Webers, Dozent Fresenius HS, (ehemals) Chefredakteur Coaching Magazin
- Alexander Wilhelm, Vorstand, PMC International AG

QUALITÄT der BERATUNG für UNTERNEHMEN

„Jedem Prozess wohnt ein Zauber inne...“

LEITSÄTZE

- 01 Kommunikationsprozesse durch Kommunikation zu optimieren, setzt eine ausgewiesene **kommunikative Kompetenz** voraus.
- 02 Erfolg und Nachhaltigkeit von Veränderungsprozessen bedeutet: **Aufbau und Erhalt von Vertrauen**. Hierzu benötigt man gemeinsame Begrifflichkeiten.
- 03 Nutzen stiftend sind weder Sensibilisierungsprogramme, noch Vermessungen. Im Fokus steht die **Optimierung von Kommunikationsprozessen**.
- 04 Beratungsleistung darf Unternehmen nicht überfordern, sie sollte deren **Entwicklung deutlich fördern**.
- 05 Der Dienstleistung liegt weder ein Beherrschungs-, noch ein Ausbildungs-, immer aber ein **Kooperationsverhältnis** zu Grunde.
- 06 Die Geschäftsgrundlage basiert auf einer **ausgehandelten Partnerschaft**.
- 07 **Expertenwissen der Berater wird angeboten**, aber nicht gegen Widerstand aufgedrängt.
- 08 Berater sind Dienstleister, deren Autorität auf Zeit sich nicht aus ihrem Expertenwissen, sondern aus einem **operationalisierten Auftrag** ableitet.
- 09 Grundlage jeglichen Erfolgs ist **beidseitige Vertragstreue**.
- 10 Mittelfristig finanziert sich diese Qualität von Beratung durch **Vermeidung oder Reduktion von Kosten**.

METAREGEL

*Nicht jede Organisation kann sich auf solche Voraussetzungen einlassen.
Die Möglichkeit des Neins ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal.*

QUALITÄT der BERATUNG für UNTERNEHMEN

„Jedem Prozess wohnt ein Zauber inne...“

AUSZUG AUS DEM PROGRAMM

1. TAG

13:30 Uhr

- Eröffnung

14:00 Uhr

- Begrüßung und Programmvorstellung
- „Qualität der Beratung“
- „Kritische Bestandsaufnahme“
- Plenum
- Qualität von Coaching aus Unternehmenssicht
- Speaker's Corner
- Qualitätsanforderungen an Berater aus Unternehmenssicht

19:00 Uhr

- Abschluss

2. TAG

09:00 Uhr

- Begrüßung und Einstimmung
- Qualität aus Beratersicht
- Speaker's Corner
- „Kunden – Dienstleister – Wissenschaft“
- Plenum
- „Thesen eines Kommunikationswissenschaftlers“

12:30 Uhr

- Mittagspause
- „Kernaussagen zur Verbesserung“

17:30 Uhr

- Abschluss

IHR NUTZEN

- Erarbeitung praxisorientierter Konzepte zur Verbesserung der Qualität von Beratungsprozessen für Unternehmen
- interdisziplinärer Input und multiperspektivischer Diskurs
- intensiver Erfahrungsaustausch und Ausbau des persönlichen Netzwerkes
- hoher Anteil interaktiver Formate
- Mitgestaltung der Schwerpunkte