

# Inhalt

**Vorwort: »Ich bin der Aufschneider!«** . . . . . 9

## **Teil 1: Marktüberblick**

**Engagieren mit Verstand und Gefühl** . . . . . 17

    Zwischen Bauchladen und Glamour – eine Frage  
    der Selbstdarstellung . . . . . 19

    Hausaufgabe des Klienten: das eigene Problem einkreisen . . . . . 21

    Auf Augenhöhe? Die Honorarfrage . . . . . 22

    Evaluierung . . . . . 23

    Grundfragen der Beraterwahl . . . . . 23

    Brauche ich einen Berater, Trainer oder Coach? –  
    Eine Charakterfrage . . . . . 26

    Interview: »Der Kunde muss erst einmal wissen,  
    was er eigentlich möchte« . . . . . 28

**Beratung, Training, Coaching** . . . . . 32

    Prozess, Kompetenz, Persönlichkeit . . . . . 34

    Interview: »Ein gerüttelt Maß an Skepsis ist angebracht« . . . . . 47

## Teil 2:

### Die Auswahl

<b>Beraterauswahl: Ihr Unternehmen braucht Lösungen? . . . . .</b>	<b>55</b>
Berater – ein Trendberuf? . . . . .	57
Beratungsberatung – ein Weg aus dem Beraterdschungel? . . . . .	58
Veränderung im Unternehmen – mit oder ohne Berater? . . . . .	61
Grundsätzliche Fragen vor der Sondierung . . . . .	63
Die No-Names als Testsieger: Warum die Großen in der Umsetzung schwächer sind als die Kleinen . . . . .	64
Kernkompetenzen: Was Berater können müssen . . . . .	66
Bedarfsanalyse I: Wo hakt es im Unternehmen? . . . . .	71
Bedarfsanalyse II: Grenzen Sie Ihr Thema ein . . . . .	73
Den Markt scannen: So finden Sie zügig zehn geeignete Kandidaten. . . . .	76
Die Vorauswahl: Wie Sie aus Ihrer Vorauswahl drei Gesprächspartner herausfiltern . . . . .	81
Das Auswahlgespräch: Wie Sie den Beratern gründlich in die Karten schauen . . . . .	83
Die Entscheidung: Der große Berater-Check . . . . .	87
Interview: »Der Umgang mit Beratern wird zunehmend professioneller«. . . . .	90
<b>Trainerauswahl: Sie wollen die Kompetenz Ihrer Mitarbeiter stärken? . . . . .</b>	<b>94</b>
Systematische Personalentwicklung statt punktueller Trainerbuchung . . . . .	95
Trainer, Kunde, Teilnehmer . . . . .	97
Bedarfsanalyse: Die Ausgangssituation von Unternehmen und Teilnehmern. . . . .	98
Kernkompetenzen: Was ein Trainer können muss . . . . .	102
Den Markt scannen: So finden Sie zügig zehn geeignete Kandidaten. . . . .	109

Die Vorauswahl: Welche Informationen Sie von Trainingsanbietern brauchen, um aus zehn Kandidaten drei Gesprächspartner auszuwählen . . . . .	115
Das Auswahlgespräch: Wie Sie Trainer auf Herz und Nieren prüfen . . . . .	119
Erfolgskontrolle und Hilfe bei der Umsetzung . . . . .	129
Interview: »Wenn Training nachhaltig sein soll, müssen auch die Führungskräfte ihr Verhalten verändern« . . . . .	133
<b>Coachauswahl: Ihnen oder Ihrem Team fehlt der Durchblick? . .</b>	<b>137</b>
Was ist Coaching? . . . . .	140
Was alles kein Coaching ist . . . . .	143
Bedarfsanalyse: Haben Sie das Gefühl, dass sich in Ihrem (beruflichen) Leben grundsätzlich etwas ändern sollte? . . . . .	146
Kernkompetenzen: Was ein Coach können muss . . . . .	152
Wie finde ich den richtigen Coach? . . . . .	158
Den Markt scannen: So finden Sie zügig geeignete Kandidaten . .	159
Synergie oder Konflikt? Coaching im Zusammenspiel mit anderen Methoden . . . . .	169
Interview: »Viele Manager haben ein Problem damit, zu sagen ›Ich habe ein Problem‹« . . . . .	172
<b>Resümee: Sie sind entscheidend! . . . . .</b>	<b>179</b>
<b>Nützliche Links . . . . .</b>	<b>185</b>
<b>Literatur . . . . .</b>	<b>195</b>
<b>Register . . . . .</b>	<b>200</b>