

Giso Weyand

Das Berater-Buch – Für Consultants, Trainer und Coachs

Strategien, Lösungen und Insider-Wissen für Ihren Erfolg

2013, geb., 277 S., 9 Illustr. v. Mitja Kurzendörfer

D 44,00 € / A 45,30 € / CH 58,90 Fr.; ISBN 978-3-593-39942-3

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 7. November 2013

Auch als E-Book erhältlich.

Auch Berater brauchen manchmal Rat. Der Berater-Berater Giso Weyand hat jetzt das erste umfassende Handbuch für Beratungsunternehmen und Selbstständige geschrieben.

Der Beratungsmarkt ist heute härter denn je. Bis sich ein Kunde für ein Beratungsunternehmen oder einen Berater entscheidet, vergehen nicht selten mehrere Monate. Zugleich werden die Projektlaufzeiten kürzer, die Berater stehen unter hohem Druck. Für kleinere, mittelständische Beratungsunternehmen und selbstständige Berater ist es eine Herausforderung, sich in einem schwierigen Marktumfeld erfolgreich zu positionieren und Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Doch an wen können sich Beratungen wenden, die selber einen Berater benötigen?

Giso Weyand hat sich auf die Beratung von Beratungsunternehmen spezialisiert und auf der Basis seiner 17jährigen praktischen Erfahrung das erste Handbuch für Berater geschrieben. Der Autor zeigt mittelständischen Beratungsunternehmern und Selbstständigen, wie sie den Markt systematisch – anstatt nur partiell – bearbeiten. Er liefert das nötige Expertenwissen zu den Themen Positionierung, Ziel- und Strategieentwicklung, Markenaufbau, Marketing und PR, Kundenansprache und -akquise, Honorarpolitik und Unternehmensfinanzierung, Personalsuche und Mitarbeiterführung. Weyand hilft Beratern, wie gute Unternehmer zu agieren und zeigt, welche Wachstumswege erfolgversprechend sind.

Der Autor bietet gerade da kompetenten Rat, wo klassische Herangehensweisen verändert werden müssen und wo die branchenspezifischen Herausforderungen liegen. Exakt auf die Bedürfnisse von Beratungen zugeschnitten und konsequent aus Branchenperspektive geschrieben, ist das Buch ein umfassender und unerlässlicher Orientierungshelfer in allen wichtigen Fragen für Beratungsunternehmen und selbstständige Berater.

Der Autor

Giso Weyand ist Deutschlands Berater-Berater. Seit 1997 begleitet er mit seinem Team Interimmanager und Berater bei deren Strategie, Marketing, PR und Vertrieb. Von der zugkräftigen Webseite über die PR bei großen Wirtschaftsmedien bis zur Kaltakquise reicht das Angebot seines Teams. Knapp 850 Einzelkämpfer und kleine Beratungsunternehmen begleitete er über mehrere Jahre, 5000 Teilnehmer hörten seine Impulse in Vorträgen und Live-Workshops. Mit 15 Jahren gründete Giso Weyand sein erstes Beratungsunternehmen und war seinerzeit einer der jüngsten Unternehmer Deutschlands. Parallel studierte er Soziale Verhaltenswissenschaften, Rechtswissenschaften und Geschichte und absolvierte eine dreijährige Ausbildung zum systemischen Berater (SG) am renommierten Institut für systemische Theorie und Praxis Frankfurt. Heute ist er Gastdozent verschiedener Hochschulen, unter anderem im Interim Executive Programm der European Business School. www.teamgisoweyand.de

Kontakt: Heike Kronenberg, 069-976516-25, kronenberg@campus.de