

BERATER-BERATER 3 | 2017

Gut geplant und nix passiert?

Sie haben mit einigen Ihrer Kunden Ziele erarbeitet und konkrete Schritte geplant. Und im Alltag passiert ...

... nichts und dies immer wieder. An Begründungen fehlt es nicht. Sie klingen aber wenig überzeugend. Langsam ist Ihnen das Nachfragen schon peinlich.

Wie können Sie dem Kunden helfen, „die Kugel ins Rollen zu bringen“? Wie können Sie die Umsetzungskompetenz Ihrer Kunden fördern?



1. Fragen Sie Ihren Kunden: Zu **wieviele Prozent** er **überzeugt** sei, dass er die Veränderung schafft, und wieviel Überzeugung er normalerweise benötigt? Raten Sie ihm von der Veränderung ab, wenn der Vorsatz lauwarm ist. Solche Vorsätze ziehen Energie und sind eine Abbuchung vom persönlichen Selbstwertkonto.
2. Legen Sie mit dem Kunden ein erstes Ziel fest, das wirklich bedeutend für ihn ist und mit dem er starten will. Die Konzentration auf ein Ziel oder Aufgabe ist eine wichtige Vereinfachung.
3. Zerlegen Sie mit dem Kunden die erste Etappe in **kleine Schritte**: Diese schafft er auch in einem vollen Alltag.
4. Fragen Sie ihn nach den **Verhinderungsstrategien seines inneren Schweinehundes** und fragen Sie nach Maßnahmen, wie dieser überzeugt werden kann.
5. Sorgen Sie dafür, dass **der erste kleine Schritt sofort** getan wird. Wenn die Kugel erst mal im Rollen ist, wird der Widerstand geringer.
6. Lassen Sie Ihren Kunden **ein passendes Motto oder ein Symbol finden**, das für die erfolgreiche Veränderung stehen kann. Vielleicht fallen im Beratungsgespräch entsprechende Begriffe oder Bilder.

7. Schlagen Sie **Erinnerer im Alltag (Bilder, Plakat, Post-it's an geeigneten Stellen)** vor, die den Kunden an sein Vorhaben erinnern.

8. Vereinbaren Sie mit Ihrem Kunden einen **Versuch für einen begrenzten Zeitraum**.

Und wenn der Kunde dann trotzdem nicht ins Handeln kommt? Ist er dann schon „beratungsresistent“ und Sie können sich zurücklehnen? Sie ahnen es ... Nein, auch dann sind versierte Berater noch nicht mit ihrem Latein am Ende sondern gehen den **guten Gründen** für das „weiter so“ auf den Grund.

Und wie steht es mit Ihrer eigenen Veränderungskompetenz? Wenn Sie und Ihre Berater sich intensiver damit auseinandersetzen wollen, wie Sie ihre Wirksamkeit erhöhen und anspruchsvolle Veränderungen bei Ihren Kunden unterstützen können, dann nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

Veränderungen angehen

Wir bieten Seminare und Workshops zu den Themen „**Die Wirkung verstärken**“ und zu **Veränderungsmanagement** (in Anlehnung an CECRA Standard oder individuell auf Ihre Organisation zugeschnitten) an!

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Ihr Ansprechpartner

Thomas Fisel

Tel.: +49 (821) 26390-17

E-Mail: thomas.fisel@entra.de



Supervision

Neben Weiterbildung für BeraterInnen bieten wir die Möglichkeit von **Einzel- und/oder Gruppensupervision** zu konkreten herausfordernden Beratungsfällen. BeraterInnen können in diesem Rahmen die Beratungssituation reflektieren, Anregungen und Unterstützung für die Weiterarbeit erlangen. Wir verfügen über Konzepte und Werkzeuge Sie sowohl einzeln (gerne auch am Telefon) als auch in der Gruppe (Organisationsintern oder Überregional) zu begleiten – sprechen sie uns an!

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Ihr Ansprechpartner

Barbara Kathrein

Tel.: +43 (664) 4001183

E-Mail: barbara.kathrein@unternehmerentwicklung.at



Unser Buchtipp

„Weniger bringt mehr“

Die Kunst sich aufs Wesentliche zu beschränken, Leo Babauta, Riemann Verlag

Leo Babautas Überzeugung: wer weniger tut, erzielt bessere Resultate – vorausgesetzt, er trifft die richtige Wahl. „Weniger bringt mehr“ gibt konkrete praxiserprobte Tipps zur Vereinfachung des E-Mail-Verkehrs, zur Effizienz am Arbeitsplatz, zum Zeitmanagement in Arbeit und Freizeit und zum Aufdecken von Zeitfressern.

Haben Sie Fragen? Wir sind für Sie da! | info@entra.de oder 06302-9239-0

Herausgeber: entra GmbH, Falkensteiner Weg 3, Villa Scheurer, 67722 Winnweiler

Telefon 06302-9239-0, Fax 06302-9239-19, E-Mail info@entra.de

USt-ID DE283718552, Vertreten durch Stefan Dietz (Geschäftsführer)

Sie möchten unseren Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten? Dann melden Sie sich einfach über diesen Link ab: [Abmelden](#)