

Ausbildung KMU - Beratung (IHK): Unternehmerisch beraten

Die Ausbildung KMU-Beratung (IHK) macht Sie in 18 Tagen zum unverzichtbaren **unternehmerischen Sparringspartner für Ihre KMU-Kunden**. Mit solidem KMU-Wissen und starken Beraterskills helfen Sie Ihren Kunden, zunächst Überblick und Orientierung zu gewinnen. Und dann weiter zu einer stimmigen Lösung für sein Anliegen und einer guten Umsetzung. Schritt für Schritt, schnell, tiefgehend und schlank mit der genialen WisdomThinking®-Methode.

Die Ausbildung macht Sie nicht zu einem Fachspezialisten für Detailprobleme, sondern - ähnlich einem guten Hausarzt - zu einem Generalisten für KMU. Ihr Augenmerk liegt dabei weniger auf einzelnen Personen, sondern **auf dem Unternehmen als Ganzem**, dessen Situation, Ausrichtung, Stärken, Schwächen und Veränderungsbedarf. Dann erarbeiten Sie gemeinsam mit Ihrem KMU-Kunden, welche Schritte in welche Richtung mit welchen Ressourcen zu stimmigen Lösungen führen. Für viele KMU der Start in eine erfolgreichere Zukunft. Die KMU-Beratung mit WisdomThinking® ist ein wirklicher Game-Changer.

Warum KMU-Beratung mit WisdomThinking® ?

Allrounder als Sparringspartner: Unsere Erfahrung ist, dass KMUs oft einen Sparringspartner brauchen, der das KMU jenseits des zahlengetriebenen Blickwinkels eines klassischen Consultings im Blick hat. Der **die Welt der KMUs versteht**, weiß wie Mitarbeiter, Kunden und das Umfeld ticken. Gerade weil bei den KMUs alle Funktionen noch viel mehr aus einer Hand gedacht werden als bei Konzernen, weil der persönliche Kontakt zu Mitarbeitern und Umfeld noch eine viel größere Rolle spielt, oft auch eine Eigentümerfamilie existiert und alles eng verknüpft ist. Und dennoch muss sich das KMU an denselben Märkten bewähren wie ihre große Konkurrenz und macht das als "Hidden Champion" oft ganz hervorragend.

Unternehmerische Entscheidungen mit stimmigen Lösungen: Gerade weil in KMUs das gemeinsame Anliegen aller Stakeholder oft noch gut greifbar ist, besteht die große Chance, es mit WisdomThinking® zum zentralen Ausgangspunkt des unternehmerischen Handelns zu machen. Und so immer wieder unternehmerische Entscheidungen zu treffen, die aus der Situation des KMU und dessen Handlungsoptionen heraus elegant zu stimmigen Lösungen führen.

Zielgruppe: Die Ausbildung richtet sich an alle **Berater und Führungskräfte**, die im KMU-Bereich tätig sind und ihre Skills um eine wichtige Dimension erweitern wollen: um die resonante Perspektive mit dem WisdomThinking®-Ansatz. Außerdem an Führungskräfte und **Coaches**, die bisher eher für Konzerne, NGOs oder im psychosozialen Bereich arbeiten oder bereits durch ihre Coaching-Tätigkeit einen Fuß in KMUs haben. Und sich dafür fit machen wollen, bei KMUs mit Fragen umzugehen, die über ihre bisherigen Coaching-Skills und Erfahrungen hinausgehen. Denn der Markt der KMUs und der Beratungsbedarf dort sind riesig. Die Ausbildung ist auch geeignet für Einsteiger in die KMU-Welt wie für erfahrene 50plus, die all ihre Erfahrung noch einmal in neuer Form "auf die Straße" bringen wollen.

Was können Sie am Ende der Ausbildung besser?

Mit dem IHK-Zertifikatskurs KMU-Beratung können Sie souverän

- Ihrem Kunden schnell und gründlich zu einer Klärung seiner Situation und seinem Anliegen verhelfen

- identifizieren, wie sich dabei verschiedene Einflussfaktoren zueinander verhalten
- das Anliegen der KMU besser herausarbeiten
- dadurch Kraft und Orientierung für deren weiteren Handlungen gewinnen
- neue stimmige Lösungswege finden
- mit der WisdomThinking® Methode und dem Harmonic KMU Guide arbeiten
- der Leitung helfen, unter Unsicherheit (VUCA) sicherer zu entscheiden (alleine oder im Team)
- dabei alle Beteiligten mitnehmen oder sogar zu (Mit-)Entrepreneuren zu machen und
- dann das, was zu tun ist, wirklich effektiv umzusetzen.

Denn WisdomThinking® stärkt die Fähigkeit der Kunden, den Kontext einer Entscheidung gut zu "lesen", dadurch **Verzerrung und Streuung** (bias and noise) ihrer Urteilskraft (Kahnemann) zu minimieren und alle Beteiligten besser einzubinden.

Ausbildungsinhalte:

Inhalt von Modul 1: Einführung in das unternehmerische Mindset, WisdomThinking® und die Welt der KMU (3 Tage)

- Die **Denkwelt** von **WisdomThinking®** und der zentralen Grundlage **Resonanz**
- **Perspektivwechsel** als starke **Game-Changer-Methode**: der Handlungskontext als Reservoir miteinander in Wechselwirkung stehender Ressourcen
- **Analyse** der Ausgangssituation und das **Anliegen** als **Kraftquelle und Orientierung** für die weiteren Schritte (Phase 1)
- Von der Analyse zur **Anliegenschärfung** (Phase 2)
- Erarbeiten und Üben der 6 Phasen, zunächst im einfachsten Anwendungsfall, nämlich dem **Handeln des Individuums**
- Arbeiten mit den **HarmonicGuides** als praktische Werkzeuge mit ihrer starken Visualisierung, Strukturierung und Logik
- Welt der KMU: Zweck, Handlungsethik (u.a. ESG), Organisationsstrukturen und Rechtsformen.

Inhalt von Modul 2: Unternehmensprozesse und -ressourcen, Handeln und Lösungen finden mit WisdomThinking® (3 Tage)

- Grundprozesse, materielle, personelle und rechtliche Ressourcen (u.a. Risiko- und Liquiditätsmanagement, Netzwerke)
- **Stimmige Handlungslogik** und andere Handlungslogiken
- Vom Anliegen über Handlungsoptionen zur Umsetzung (Phasen 3 – 6)
- **Handlungsoptionen** und **Unstimmigkeiten** (Phase 3)
- **Lösungen** für Unstimmigkeiten (Phase 4)
- Die Gewinnung eines stimmigen **Gesamtbildes**, Subjektivität von **Stimmigkeit** (Phase 5)
- Die **Umsetzungsphase** und ihre Handlungslogik (Phase 6)
- Anwendung und Übung an Beispielfällen.

Inhalt von Modul 3: Organisationsentwicklung, Coaching mit WisdomThinking® (3 Tage)

- Funktionen, Entwicklungsphasen, Veränderungsmodelle und Prozesse von Unternehmen
- **Rolle und Haltung** des Coachs, Nicht-Bewerten, Selbstverständnis, Werte
- **Authentizität und Unabhängigkeit** des Coachs, eigene blinde Flecken
- Die Besonderheiten von **Fremdanliegen**, Arbeit mit **Anliegen Dritter/Kunden**
- Beratungsprozess: Umgang mit Prozess-, Sach-, Fach- und Beziehungsebenen
- **Coachingskills** (u.a. Moderationsskills, resonante Gesprächsführung)
- **Organisationen** als Coachingkunden (O-Canvas), Besonderheiten von Organisationsanliegen

- Anwenden und Üben des Erlernten an einem praktischen Fall.

Inhalt von Modul 4: Personal und Organisation, Coaching von Gruppen und Teams (3 Tage)

- Personalmanagement, Unternehmenskultur, Arbeitgeberattraktivität, Arbeitsteilung und Zusammenarbeit
- **Gruppen und Teams** als Coachingkunden (WIR-Canvas), **gemeinsames** Anliegen
- Haltung des Coaches bei Gruppenarbeit, insbesondere die **Allparteilichkeit**
- **Emotionale Selbststeuerung** des Coaches
- Die Innen- und die Außenperspektive der Arbeit mit Gruppen und Teams
- Der Umgang mit **Widersprüchen und Differenzen** bei der Lösungsfindung
- Gruppendynamik und **Konflikte**, Konfliktmoderation
- Anwenden und Üben des Erlernten in praktischem Fall.

Inhalt von Modul 5: Strategie und Führung, Coaching von Führungskräften (3 Tage)

- Unternehmensstrategien, Szenarioarbeit, Unternehmensführung
- Organisationsrepräsentanten, Führungskräfte und Intrapreneure
- Organisationsrepräsentant als Coachingkunde (OR-Canvas)
- Die besonderen **Rollen und Stile** von Führungskräften in Unternehmen
- Führen von Organisationen, Projekten und Menschen
- **Führungsskills**, insbesondere die Fähigkeit, andere aus der eigenen Führungsrolle heraus ganzheitlich mitzudenken und entlang des Anliegens mitzunehmen
- Coaching von Führungskräften, Erlerntes anwenden und Üben mit praktischem Fall
- Dreiecksverhältnisse, **Auftragsklärung** und die geschäftliche Seite des Coachings.

Inhalt von Modul 6: Marketing und Vertrieb, Abschlussprüfung und Graduation (3 Tage)

- Marken-, Marketing- und Vertriebsstrategien für KMU
- Marken und Kundenakquise als KMU nach innen und außen leben
- Zusammenfassung und Abrundung der Ausbildung
- **Präsentationen** eines WT Coaching-Falls aus der eigenen Beratungspraxis **als Abschlussarbeit**
- **Transfer** von WT Coaching in den eigenen Arbeitsalltag
- Marketing und Vertrieb für eigene Coachingtätigkeit
- Zertifizierung und Graduation.

Weitere Informationen:

Anfangs- und Endzeiten: jeweils 09:00 – 18:30 Uhr.

Teilnehmerzahl: min. 4 und max. 12 Teilnehmer.

Veranstalter: Harmonia Academy, die Akademie der Harmonia Logic AG, in Kooperation mit der IHK Bildungszentrum Halle-Dessau GmbH.

Kursleitung: Dr. Martin Böckstiegel und Dr. Elke Böckstiegel

Leistungsumfang:

- Die Module umfassen zusammen **162 Unterrichtsstunden** à 45 Minuten zzgl. Pausen (153 Zeitstunden inkl. Pausen). Für Getränke und Snacks ist gesorgt.
- In den Modulen wird das Erlernte intensiv praktisch angewendet und ausprobiert. Das eigentliche **Üben**, das für den Lernerfolg elementar wichtig ist, muss aber zwischen den Modulen in Eigenarbeit

erfolgen. Dafür (Üben, Hausaufgaben, Erarbeitung der Abschlusspräsentation) sollten zwischen jedem Modul mindestens 5 Zeitstunden (insgesamt mindestens 25 Zeitstunden) eingeplant werden. Außerdem wird ein regelmäßiger Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmern in Peergroups wärmstens empfohlen.

- **Lizenzen** zur Nutzung der Methoden-Werkzeuge (Harmonic Facilitation Guide und Harmonic Action Canvas) für die eigene Arbeit online und offline während der Ausbildung.
- Alle **Arbeitsmaterialien** werden in einem für die Ausbildung separat angelegten Log-in Bereich zur Verfügung gestellt.
- **Abschlusszertifikat** der Harmonia Academy.
- **IHK-Zertifikat** der IHK Halle-Dessau.

Kosten:

Die Teilnahmegebühr beträgt **EUR 10.990 inklusive** der IHK-Zertifikatsgebühr. Der Kurs wird voraussichtlich **umsatzsteuerfrei** (Befreiung ist beantragt), sonst kommen leider 19% USt., also EUR 2.088,10 dazu (EUR 13.078,10 brutto). Ratenzahlung und Rabatt auf Nachfrage.

Die Teilnahme an dem Kurs kann durch verschiedene **Förderprogramme** in erheblichem Umfang gefördert werden. Etwa für Solo-Unternehmer, die mindestens 3 Jahre am Markt sind, durch das **KOMPASS-Programm** der EU mit **bis zu 90%**, maximal mit 4.500 EUR; **geförderte Teilnehmer** hätten dann noch **EUR 6.490 netto** an Teilnahmegebühr zu tragen. Es können ggf. auch andere Förderprogramme genutzt werden. Kommen Sie für weitere Informationen gerne auf uns zu.

Kontakt und Anmeldung:

Harmonia Academy, Tel. +49.3491.8731377 oder kontakt@harmoniaacademy.de
www.harmoniaacademy.de