



UNTERNEHMENSBERATUNG

Gekonnt wirken in der Unternehmens- *beratung.*

Ihre Analyse ist exzellent. Aber wirkt sie auch so? Ein Auftritts-Konzept für Berater:innen, die auf jedem Business-Level überzeugen — von der Persönlichkeits-Kompetenz bis zur sozialen Souveränität auf C-Level.

ONBOARDING · TEAM-TRAINING · 1:1 EXECUTIVE COACHING

Mandant:innen kaufen keine Folien.

Sie kaufen Vertrauen in die Person.

KI liefert die Analyse heute in Minuten. Was bleibt, ist genau das, was keine Maschine ersetzen kann: die Präsenz im Raum, die Fähigkeit, ein C-Level-Gespräch zu führen, die Ruhe im kritischen Projektmoment.

Die wichtigsten Eckdaten

- **Zielgruppe:** Management-, Strategy- und IT-Beratungshäuser jeder Größe
- **Aufbau:** Vier Module — von Persönlichkeits-Kompetenz bis Soziale Kompetenz
- **Besonders wertvoll:** Als Onboarding-Programm für neue Berater:innen
- **Format:** Analyse → Präsenz- & Kommunikationstrainings → optionales 1:1 Executive Coaching
- **Gruppengröße:** 8 bis 12 Teilnehmende — für individuelles Eingehen auf jede Person

Entwickeln Sie ein Beratungsteam, das nicht nur analysiert — sondern wirkt.

Inhaltsverzeichnis

01 Der strategische Erfolgsfaktor

02 Aktuelle Herausforderungen am Markt

03 Die vier Module im Detail

04 Ihr Nutzen als Beratungsunternehmen

05 Über die Programmleitung

06 Ablauf und nächste Schritte

Kompetenz überzeugt. *Wirkung entscheidet.*

In der Management- und Beratungswelt zählt mehr als Expertise. Auftreten, Sprache, Präsenz und innere Klarheit prägen die Wahrnehmung — oft in Sekunden. Fachliche Exzellenz wird erwartet — persönliche Wirkung entscheidet.

02 · Aktuelle Herausforderungen am Markt

Analyse-Tools und KI-gestützte Datenaufbereitung verändern die Beratungsbranche fundamental. Was früher wochenlange Recherche war, liefert heute ein Algorithmus in Minuten. Fachliche Analyse allein reicht als Differenzierung nicht mehr aus — sie wird zur Grundvoraussetzung, nicht mehr zum Alleinstellungsmerkmal.

Was bleibt, ist genau das, was keine Maschine ersetzen kann: die Präsenz im Raum, die Fähigkeit, ein C-Level-Gespräch zu lesen und zu führen, die Ruhe im kritischen Moment. Gleichzeitig ist der Nachwuchs an Consultants hart umkämpft — echte Entwicklung statt reiner Fachschulung wird zum doppelten Wettbewerbsvorteil: bessere Mandantenbindung und stärkere Arbeitgebermarke zugleich.

Die Zahlen liefert der Algorithmus. Das Vertrauen liefert Ihr Team — oder niemand.

„Vielen Dank für den professionell organisierten Dress-for-Success-Workshop mit unseren Beraterinnen. Sehr wertvolle Tipps für Ihre Außenwirkung.“

Teilnehmerkreis — Bain & Company

Von der Persönlichkeits-Kompetenz *bis zur sozialen Souveränität.*

- | | | |
|-----------|---|---------------|
| 01 | Meine Persönlichkeits-Kompetenz
Selbstreflexion, emotionale Intelligenz im Umgang mit Mandant:innen, Umgang mit Druck und Kritik, Souveränität auf C-Level. | Team-Training |
| <hr/> | | |
| 02 | Auftritts-Kompetenz
Strukturierte Gesprächsführung, souveräner Small Talk auf Executive-Level, Wirkung von Stimme und Körpersprache. | Team-Training |
| <hr/> | | |
| 03 | Dress for Success
Wirkung von Kleidung als Kompetenz- und Statussignal, Dresscodes im Consulting, Kamera-Wirkung im digitalen Beratungsumfeld. | Team-Training |
| <hr/> | | |
| 04 | Soziale Kompetenz
Zeitgemäßer Business Knigge, Executive Presence, Business-Knigge-Dinner, Beziehungsmanagement mit Mandant:innen. | Team-Training |

„Vielen Dank für das super Business-Knigge-Training mit dem moderierten Business-Knigge-Dinner. Sie haben im Vorfeld alles super vorbereitet.“

J. Dannenböck — CNX Partners GmbH

Mehr Vertrauen. *Mehr Mandate. Mehr Wirkung.*

01

Höheres Vertrauen

Im Erstgespräch, höhere Mandatsbindung durch professionelle Präsenz.

02

Einheitlicher Auftritt

Konsistente Wirkung Ihres Beratungsteams auf allen Ebenen.

03

Sicherheit bei Consultants

Besonders wertvoll für junge Berater:innen im Onboarding.

04

Differenzierung

Positive Abgrenzung im Wettbewerbsumfeld.

05 · Über die Programmleitung



Ich unterstütze Ihr Team im Onboarding neuer Berater:innen sowie in der Entwicklung eines stilsicheren, souveränen Auftritts auf allen Hierarchieebenen — um die Wirkung Ihres Hauses nachhaltig zu stärken.

Klarheit, Zielorientierung und gegenseitiges Vertrauen.

01

Kennenlerngespräch

Unverbindlicher Austausch, ob
mein Konzept zu Ihren Zielen
passt.

02

Strategie & Briefing

Status quo, Zielsetzung und
Rahmen der Zusammenarbeit
festlegen.

03

Umsetzung

Trainingstermine vereinbaren und
Team-Entwicklung starten.



Janine Katharina Pötsch

Gründerin von Gekonnt Wirken · Image-Akademie · München

E-Mail jkp@gekonnt-wirken.de

Mobil +49 173 16 21 464

Web gekonnt-wirken.de