



BLENDED-CONSULTING-CONCEPT

LEITFADEN ZUR DIGITALISIERUNG UND SKALIERUNG DEINER BERATUNG

Hier erfährst du, wie du ...

- mit E-Learning deine persönliche Beratung anreicherst und Zeit einsparst.
- mit standardisierter Beratung skalierst, ohne die persönliche Note zu verlieren.
- in 7 Schritten dein jetziges Beratungsangebot umbaut.

Christians Weg aus dem Berater- Hamsterrad



Spätabends, allein in seinem Büro, fühlte Christian die Last der Erschöpfung – ein sichtbares Zeichen der unerbittlichen Anforderungen seines wachsenden Beratungsunternehmens.

Der Erfolg war spürbar, doch es führte zu einem immer dichteren Netz aus operativen Aufgaben und ließ wenig Raum für strategische Entwicklung und persönliche Freiheit.

Jedes Kundenprojekt fühlte sich an wie das Entwerfen eines neuen Maßanzugs – einzigartig und anspruchsvoll, aber unglaublich zeitintensiv.

Christian sehnte sich nach einem effizienteren Weg, einem, der ihm erlauben würde, weniger in der operativen Falle zu stecken und mehr Zeit für die Skalierung und Verwirklichung seiner Vision zu haben.

Es war kein Moment der plötzlichen Erkenntnis, sondern ein allmählich wachsender Wunsch nach Veränderung.

Er begann, sich ein Modell vorzustellen, das die Qualität und Personalisierung seiner Arbeit beibehielt, aber gleichzeitig effizienter und skalierbarer war.

Ein Modell, das sowohl seinem Unternehmen als auch seinen Kunden neue Perspektiven eröffnen würde.

INHALT

Herausforderung von Beratungsunternehmen	4
Blended-Consulting: Die Verschmelzung von E-Learning und persönlichem Coaching	5
Die Hürden auf den Weg zur erfolgreichen digitalen Beratung	6
Die Vorteile einer digitalen Beratung	8
So überwindest du die Hürden zur digitalen Beratung	10
Die Komponenten des Blended- Consulting-Concepts	15
Der Weg zum Umsetzen des Blended-Consulting-Concepts: In 7 Schritten zur digitalen Beratung	17
Aufbruch in eine neue Welt: Jetzt ablegen und starten	26

Christian ist nicht allein mit dieser Herausforderung

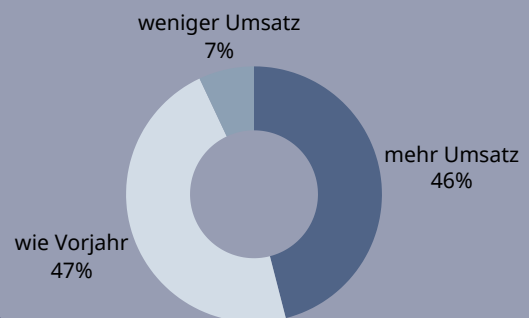


DIE BERATUNGSBRANCHE IST IM AUFWIND ...

Die deutsche Consultingbranche hat im Jahr 2022 ein Rekord-Umsatzplus von 15 Prozent hingelegt, der höchsten Steigerung seit dem Jahr 1992.

Für 2023 erwartet mehr als jedes zehnte Consultingunternehmen sogar ein Umsatzplus von mehr als 20 %.

Umsatz gegenüber Vorjahr



... ABER DIE HERAUSFORDERUNGEN WERDEN KOMPLEXER.

TREND 1

Consultingfirmen müssen den Digitalisierungslevel des eigenen Beratungsangebotes deutlich erhöhen.

TREND 2

Digitale und hybride Beziehungsformate zum Kunden werden immer relevanter.

TREND 3

Agilität der Beratungsunternehmen wird aus Kundensicht immer wichtiger.

BLEND-CONSULTING

DIE VERSCHMELZUNG VON E-LEARNING UND PERSÖNLICHEM COACHING

Verabschiede dich vom endlosen Kreislauf aus Zeit für Geld, ohne dass echtes Wachstum in Sicht ist. Die Antwort liegt in einem Ansatz, der dein Expertenwissen mit digitalen Tools verbindet, um mehr Kunden zu erreichen und gleichzeitig den persönlichen Touch zu bewahren. Durch die Kombination von persönlicher Beratung und digitalen Ressourcen optimierst du deine Zeit und steigerst deine Produktivität.

SKALIERBARKEIT

Mit Blended Consulting kannst du dein Fachwissen multiplizieren und mehr Kunden erreichen, ohne deine persönliche Beratung zu vernachlässigen.

FLEXIBILITÄT

Du bietest deinen Kunden verschiedene digitale Lern- und Wissensformate an, die es ihnen ermöglichen, unabhängig von Ort und Zeit auf deine Expertise zuzugreifen.

INDIVIDUALISIERUNG

Durch die Digitalisierung einzelner Beratungselemente bleibt mehr Zeit auf die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen der einzelnen Kunden einzugehen.

MESSBARKEIT

Digitale Werkzeuge im Blended Consulting ermöglichen es dir, den Fortschritt deiner Kunden besser zu verfolgen und den Erfolg deiner Beratung zu messen.



Mit dem **Blended-Consulting-Concept** rüstest du dein Beratungsgeschäft für die digitale Zukunft und triffst die wachsenden Erwartungen von Kunden an moderne, flexible Beratungslösungen



WAS HÄLT DICH AB LOSZULEGEN?

**DIE HÜRDEN AUF DEN WEG ZUR
ERFOLGREICHEN DIGITALEN BERATUNG**

DIGITALE BERATUNG

HÜRDEN UND BEDENKEN VIELER BERATER

Die Zukunft der Beratungsbranche liegt in der Digitalisierung, doch dieser Weg birgt Herausforderungen und Zweifel. Durch zahlreiche Gespräche haben wir tiefe Einblicke in die Gedankenwelt der Berater und Beraterinnen bezüglich ihrer digitalen Transformation erhalten. Siehst du deine eigenen Überlegungen in diesen Gedanken gespiegelt?

Keine Zeit

„Wir sind ständig in Kundenprojekten eingebunden und haben keine Zeit, unsere Beratung modern aufzustellen und zu digitalisieren - obwohl wir wissen, dass es nötig ist.“

Persönliche Betreuung

„Unsere Kunden wollen individuelle und persönliche Betreuung, und das scheint mit einer digitalen Beratungslösung schwer umsetzbar.“

Digitale Beratung bringt kein Geld

„Ich muss jede Arbeitsstunde abrechnen können. Wie kann ich bei E-Learning meine Beratungsstunden verrechnen, wenn ich nicht direkt im Beratungsprozess involviert bin?“

Hoher Aufwand

„Wir haben versucht, unsere Beratung durch Wissensvideos zu ergänzen. Der Aufwand für die Produktion war aber einfach zu hoch.“

E-Learning funktioniert bei uns nicht

„Mit unseren Kunden funktioniert E-Learning nicht. Wir haben aufgezeichnete Webinare auf einer Plattform für unsere Kunden bereitgestellt, doch diese werden von ihnen nicht genutzt.“

Wo anfangen?

„Ich bin mir bewusst, dass wir dringend digitaler werden müssen, aber die Herausforderung erscheint so monumental, dass ich nicht weiß, wo ich anfangen soll.“

Angst vorm Scheitern

„Die Angst vor der Transformation hält uns davon ab, den Schritt in die digitale Beratung zu wagen. Was ist, wenn es nicht funktioniert?!“

Individuelle Beratung

„Wir können nicht digitalisieren. Unsere Beratung ist so individuell. Jeder Kunde hat seine eigenen Besonderheiten, die sich nicht einfach in eine standardisierte digitale Lösung pressen lassen.“

WELCHE PLUSPUNKTE BRINGT DIR DAS?

DIE VORTEILE EINER DIGITALEN BERATUNG



VORTEILE DER DIGITALISIERUNG

DIE EFFEKTE DEINER TRANSFORMATION NACH DEM BLENDED-CONSULTING-CONCEPT



FREIHEIT FÜR DICH GEWINNEN

Mit der teil-digitalen Beratung kommst du aus dem Zeit-gegen-Geld-Hamsterrad raus. Du schaffst dir ein Einkommen, das nicht direkt an deine Arbeitszeit gekoppelt ist.



PERSONELLES NADELÖHR AUFLÖSEN

Durch standardisierte Beratungsprozesse reduzierst du die Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitenden. So sicherst du eine gleichbleibend hohe Qualität, unabhängig davon, wer das Projekt leitet.



PLANUNGSSICHERHEIT SCHAFFEN

Standardisierte Beratungselemente machen deine Beratung besser planbar. Keine Überraschungen mehr - einfach reibungslose Abläufe von Anfang bis Ende.



SCHNELLES ONBOARDING

Mit digitalen Tools und Standards kannst du dein wertvolles Unternehmenswissen leicht speichern und für neue Berater verfügbar machen. So wird jeder im Team schneller zum Experten.



KUNDEN INTENSIVER BERATEN

Mit der Digitalisierung deiner Beratung kannst du Prozesse automatisieren und Ressourcen freisetzen. So gewinnst du mehr Zeit für deine Kundenbetreuung und den individuellen Herausforderungen deiner Kunden.



SKALIERUNG OHNE GRENZEN

Mit digitalen E-Learning-Kursen und On-Demand-Inhalten kannst du dein Beratungsgeschäft skalieren, ohne zwangsläufig mehr Personal einzustellen. So wachst du effizient und smart.



GEWINN ERHÖHEN

Standardisierte und digitale Beratungsprogramme sorgen für einen höheren Umsatz, ohne das gleichzeitig die Kosten steigen. Du kannst mehr Kunden gleichzeitig ansprechen und sie trotzdem individuell betreuen.



KEINE AUSREDEN MEHR!

**SO ÜBERWINDEST DU DIE HÜRDEN ZUR
DIGITALEN BERATUNG**



1

“TAGESGESCHÄFT LÄSST KEINE ZEIT FÜR TRANSFORMATION.”

Du bist im Dauerstress mit Kundenprojekten und fühlst, dass die notwendige Digitalisierung auf der Strecke bleibt. Dein Kalender quillt über, und die Idee, noch etwas Neues anzupacken, klingt fast utopisch.



AGIL INS ZIEL MIT SCHRITTWEISEN VERBESSERUNGEN

Agile Methoden sind hier Gold wert. Teile die Digitalisierung deiner Beratungsleistung in kleine, machbare Aufgaben auf und arbeite in kurzen Sprints. So kannst du kontinuierlich Fortschritte machen, ohne den Kunden oder deine eigentliche Arbeit zu vernachlässigen.

2

“VIDEOPRODUKTION IST ZU AUFWENDIG UND OHNE ERFOLG.”

Du hast Zeit und Mühe in die Erstellung von Wissensvideos investiert, und dann das: Die Videos fristen ein Dasein in der digitalen Versenkung. Keiner schaut sie an.



KEEP IT SHORT AND REUSE

Statt umfangreiche Video-Produktionen zu starten, wie wär's mit kurzen, knackigen Clips? Mit KI-Tools kannst du bestehende Inhalte, wie Webinaraufzeichnungen oder Kundengespräche, schnell umwandeln und weiterverwerten. Das spart nicht nur Zeit, sondern trifft auch eher den Nerv deiner Kunden.



3 **“DIE DIGITALE TRANSFORMATION IST ZU KOMPLEX.”**

Du fühlst dich, als stündest du am Rande eines Flusses und sollst auf die andere Seite springen. Die Distanz erscheint dir zu groß und der Gedanke, mitten im Sprung innezuhalten, ist keine Option.



DIE BRÜCKE DER SCHRITTWEISEN STANDARDISIERUNG

Standardisiere deine Beratungsdienste als sicheren ersten Schritt zur Digitalisierung. Durch die Festlegung wiederkehrender Elemente baust du eine solide Basis, die sich einfacher digitalisieren lässt. So verwandelt sich der große Sprung in eine Serie kleiner, überschaubarer Schritte.

4 **“ICH HABE ANGST VORM SCHEITERN.”**

Du zögerst, weil du dir Sorgen machst, dass die Digitalisierung deiner Beratungsdienste im Chaos enden könnte. Was, wenn die Technik versagt oder die Kunden den neuen Ansatz nicht annehmen?



PILOTPROJEKTE ALS SICHERHEITSNETZ

Bevor du alles auf die digitale Karte setzt, starte ein Pilotprojekt mit einem vertrauten Kunden. Das gibt dir die Chance, deinen neuen digitalen Beratungsansatz in einem überschaubaren Rahmen zu testen. So kannst du eventuelle Fehler oder Unstimmigkeiten frühzeitig erkennen und anpassen, bevor du den vollen Sprung wagst.



5 "STANDARDISIERUNG VS. INDIVIDUELLE BEDÜRFNISSE"

Du liebst die individuellen Herausforderungen deiner Kunden und hast Bedenken, dass du mit einer standardisierten digitalen Lösung nicht mehr persönlich beraten kannst.



DEIN KUNDE, DEIN KOMPASS

Indem die Kunden durch E-Learning-Module die Grundlagen eigenständig erarbeiten, gewinnst du mehr Zeit für persönliches Coaching. In diesen individuellen Sitzungen kannst du dich dann gezielter und intensiver den spezifischen Herausforderungen deiner Kunden widmen.

6 "PERSÖNLICHE BETREUUNG VS. DIGITALE BERATUNG"

Deine Kunden betonen immer wieder, wie wichtig ihnen eine persönliche Betreuung ist. Du stehst jetzt vor der Herausforderung, wie du diese Wünsche in einer digitalen Beratungslösung umsetzen kannst.



KUNDENNÄHE IM DIGITALZEITALTER

Verstehe zuerst die Kundenbedürfnisse, bevor du digitale Tools wählst. Was schätzen deine Kunden an der Zusammenarbeit mit dir? Nutze die Digitalisierung als Werkzeugkasten, um modulare, anpassbare Elemente für jeden Kunden bereitzustellen. So kombinierst du persönliche Beratung mit skalierbaren Lösungen.



7 "STUNDEN- ABRECHNUNG VS. SELBSTLERN-KURSE"

Ich verrechne meine Beratung auf Stundenbasis. Wenn Kunden in der digitalen Beratung eigenständig lernen, reduziert dies meine fakturierbaren Stunden und somit meine Einnahmen.



WERTSTEIGERUNG SCHLÄGT ZEITABRECHNUNG

Wechsle zu einem wertbasierten Abrechnungsmodell, bei dem die Kunden für den von dir geschaffenen Mehrwert zahlen, statt für die Dauer der Beratung. Dieser Ansatz ermöglicht es, die Qualität deiner Leistung in den Vordergrund zu stellen, anstatt die verbrachte Zeit zu messen. So wird der tatsächliche Nutzen deiner Beratung für den Kunden zum Kern deiner Preisgestaltung.

8 "PLANUNGS-RIESE VS. ERGEBNIS-ZWERG"

Du bist oft daran gescheitert, digitale Aspekte in eure Beratungsarbeit zu integrieren, und diese Versuche endeten meist ergebnislos? Es kommt dir manchmal so vor, als war es nur eine schöne Idee.



ZIELE SETZEN UND MESSEN

Was soll sich durch die Digitalisierung eurer Beratungsleistung wirklich ändern? Wenn du das klar definierst, hältst du den Schlüssel zum Erfolg in der Hand. Lege konkrete Erfolgsfaktoren fest: Steigerung der Kundenzufriedenheit, Effizienzgewinn oder höhere Reichweite. Und dann? Messen, messen, messen. Nur so weißt du, ob du auf dem richtigen Weg bist.

WIE KANNST DU MIT STANDARDISIERUNG &
INDIVIDUELLER BETREUUNG SKALIEREN?

DIE KOMPONENTEN DES BLENDED- CONSULTING-CONCEPTS



AUFBAU UND GEWICHTUNG

DAS BLENDED-CONSULTING-CONCEPT



E-Learning & On-Demand-Inhalte

Biete deinen Kunden jederzeit Zugang zu deinem digitalen Expertenwissen. Erstelle deine eigene Online-Akademie mit E-Learning-Kursen, Videos und interaktiven Quizzes.



Gruppen-Sessions & Workshops

In von dir organisierten interaktiven Workshops und Gruppen-Sessions teilen Kunden ihre Erkenntnisse, lernen voneinander und entwickeln gemeinsam Lösungen.



Persönliches Coaching

Biete individuelles Coaching, wo Kunden Termine nach Bedarf anfordern. Ob per Videochat oder per Messenger – reagiere auf ihre Bedürfnisse mit passenden Lösungen.

ZEITEINSPARUNG FÜR BERATER IM BLENDED-CONSULTING-CONCEPT

Typische Zeitverteilung: 75 % der Beratungsarbeit umfasst digitale E-Learning- und On-Demand-Inhalte, 20 % fallen auf interaktive Gruppen-Sessions und Workshops entfallen. Persönliches Coaching macht nur 5 % aus.

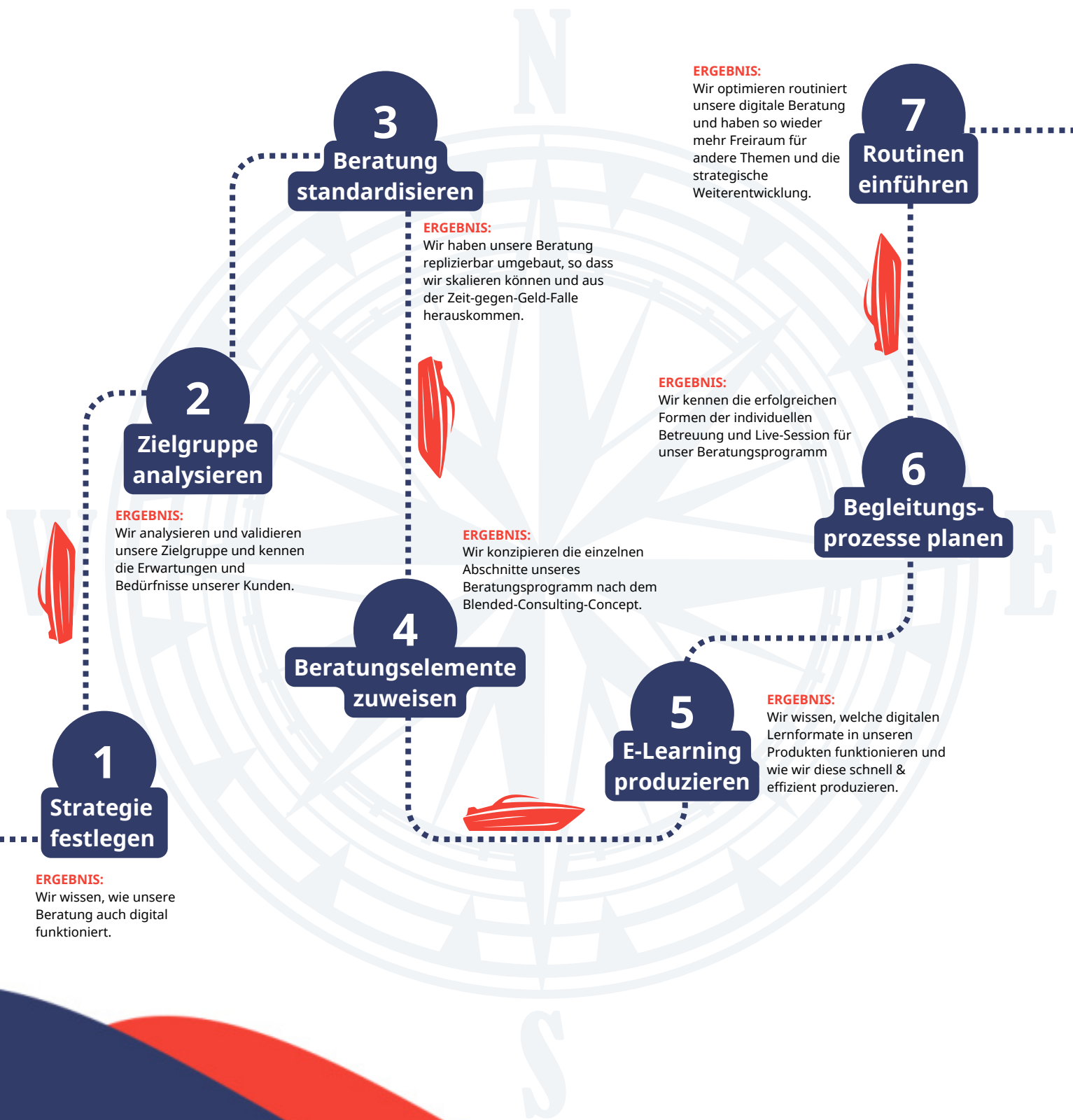
Das Blended-Consulting-Concept ermöglicht es dir, die Qualität deiner Beratung deutlich zu steigern und gleichzeitig Kapazitäten für persönliche Freiräume zu schaffen.



SCHNELL UND ERFOLGREICH

DER WEG ZUM AUFBAU DEINER
BLENDED-CONSULTING

ROADMAP ZUR UMSETZUNG IN 7 SCHRITTEN ZUR DIGITALEN BERATUNG



1

SCHRITT

STRATEGIE FESTLEGEN

ZIEL: Fokussiere dich und baue ein einzigartiges Beratungsprogramm auf.

WIE GEHST DU VOR?

1. **Sales-Analyse:** Begutachte deinen Sales-Prozess. Welche Projekte verkaufen sich einfach? Wie gestaltet sich der Entscheidungsprozess? Wo haben Kunden immer wieder Fragen?
2. **Projekt-Analyse:** Frage dich, was in deinen Projekten und Prozessen gut läuft und was nicht. Identifiziere, was unbedingt beibehalten werden muss und wo Veränderungen nötig sind.
3. **Kundenbrille aufsetzen:** Prüfe, was aus Kundensicht gut oder schlecht ankommt, um eine Außenperspektive zu erhalten.

PRAXISTIPP: Tausche Dienstleistung gegen Produkt

Verabschiede dich von der Bezahlung nach Zeit. Beginne damit, deine Dienstleistungen als Produkte mit festen Preisen zu sehen, die einen spezifischen Nutzen für den Kunden bieten und diesen Wert klar kommunizieren.

2

SCHRITT

ZIELGRUPPE ANALYSIEREN

ZIEL: Verstehen, was deine Kunden wirklich wollen, um ihnen genau das zu geben.

WIE GEHST DU VOR?

1. **Verstehen der Zielgruppe:** Konzentriere dich darauf, die Vorbehalte, Gedanken und Emotionen deiner Zielkunden zu verstehen. Was lieben deine Kunden an dir? Was in den Beratungsprojekten macht ihnen das Leben schwer?
2. **Analyse der Kundenbedürfnisse:** Finde heraus, welche spezifischen Probleme und Wünsche deine Zielgruppe hat und wie deine Beratung darauf eingehen kann. Gibt es noch Themen, die deine Beratung aktuell nicht abdeckt?
3. **Kundenfeedback einholen:** Führe Gespräche mit aktuellen und potenziellen Kunden, um deren Sichtweise direkt zu erfahren.
4. **Validierung der Annahmen:** Überprüfe, ob deine Einschätzungen über die Zielgruppe mit den Rückmeldungen aus der Praxis übereinstimmen.

PRAXISTIPP: Tiefe Einblicke durch Personas

Kreiere detaillierte Personas, die über demografische Daten hinausgehen und Vorbehalte sowie Emotionen deiner Zielgruppe erfassen. Diese tieferen Einblicke helfen dir, deine Angebote und Kommunikation präzise auf die Bedürfnisse deiner Kunden abzustimmen.

3

SCHRITT

BERATUNG STANDARDISIEREN

ZIEL: Entwickle klare Abläufe, die du immer wieder einsetzen kannst.

WIE GEHST DU VOR?

- 1. Deine Abläufe checken:** Zerlege deine bisherigen Projekte in ihre Einzelteile. Was wiederholt sich? Wo kannst du schneller werden? Wo gibt es immer wieder „Abweichungen“ vom Projektverlauf? Wo stocken die Projekte?
- 2. Klare Abläufe kreieren:** Erstelle klare Prozesse, die sich an den Kundenbedürfnissen und bewährten Praktiken orientieren. Ziel ist es, Effizienz zu steigern, ohne die Flexibilität zu verlieren.
- 3. Kundensicht nicht vergessen:** Vergiss nicht, deine Abläufe auch aus Kundensicht zu betrachten. Berücksichtige die Ergebnisse aus deiner Zielgruppenanalyse.

PRAXISTIPP: Flexibel bleiben in der Standardisierung

Entwickle Kernmodule für deine Standard-Beratung, aber behalte Raum für Anpassungen. In regelmäßigen Team-Meetings könnt ihr Feedback austauschen und die Module bei Bedarf anpassen. So kombinierst du Effizienz mit Kundennähe und hältst dein Angebot dynamisch und relevant.

4

BERATUNGS- ELEMENTE ZUWEISEN

ZIEL: Binde das Blended-Consulting-Concept in deinen standardisierten Ablauf ein.

WIE GEHST DU VOR?

1. **E-Learning & On-Demand-Inhalte:** Identifiziere Themen und Inhalten, die sich für digitales Selbstlernen eignen. Dazu gehören grundlegende Konzepte, theoretisches Wissen und standardisierte Prozesse.
2. **Gruppen-Sessions & Workshops:** Lege Themen fest, die einen interaktiven und kollektiven Austausch erfordern, wie fortgeschrittene Konzepte, Best Practices und Erfahrungen.
3. **Persönliches Coaching:** Gehe auf individuelle Themen ein, die maßgeschneiderte Lösungen und persönliche Beratung erfordern.
4. **Konkreter Ablauf und Kundenkommunikation:** Definiere den genauen Ablauf für die Umsetzung der Beratungselemente (inkl. zeitlicher Abfolge) und kläre die Kommunikation mit dem Kunden.

PRAXISTIPP: planen, testen, anwenden

Bevor du loslegst, durchlaufe folgende Schritte:

- Planen – besprich die neuen Abläufe mit deinem Team, um alle offenen Punkte zu klären
- Testen – simuliere sie in einem kontrollierten Umfeld (z. B. als Szenario-Workshop oder mit sehr guten Kunden)
- Anwenden – setze sie unter reale Bedingungen, um Erfahrungen zu sammeln

So stellst du sicher, dass deine neuen Abläufe nicht nur auf dem Papier gut aussehen, sondern auch in der Praxis rocken.

5

SCHRITT

E-LEARNING PRODUZIEREN

ZIEL: Baue schnell & einfach deine Themen in E-Learning um.

WIE GEHST DU VOR?

1. **Interaktive Inhalte kreieren:** Produziere interaktive Videos und Screencasts, die deine Kunden aktiv einbinden und für eine fesselnde Lernerfahrung sorgen.
2. **Multimedia-Kit entwickeln:** Kombiniere deine Videos mit Texten, Bildern und anderen Elementen, um ein umfassendes Lernerlebnis zu schaffen.
3. **Fessele mit Geschichten:** Nutze Storytelling, um für deine Kunden einen roten Leitfaden in den E-Learnings zu schaffen.
4. **Teste und optimiere:** Führe einen Praxistest deiner E-Learning-Inhalte durch. Sammle direktes Kundenfeedback, um deine Angebote zu verfeinern und die Benutzererfahrung zu verbessern.

PRAXISTIPP: Agile Entwicklung

Setze auf agile Methoden, um deine Blended Solutions schrittweise zu entwickeln und zu verfeinern. So kannst du schnell auf Kundenfeedback reagieren, während der Umsetzungsaufwand überschaubar bleibt.

6

SCHRITT

BEGLEITUNGS- PROZESSE PLANEN

ZIEL: Etabliere dynamische Interaktionsformate, um den Austausch zu fördern und den Wert deiner Beratung zu maximieren.

WIE GEHST DU VOR?

- 1. Standardisierte Prozessabläufe definieren:** Lege fest, wie die Anmeldung und Organisation erfolgen sollen. Nutze Automatisierungstools für Buchungen, Erinnerungen und Follow-ups. Erstelle ein wiederholbares Format für deine Sessions, um die Vorbereitung und Durchführung zu vereinfachen.
- 2. Vorlagen erstellen:** Entwickle Vorlagen für häufige Anfragen und Szenarien in deiner Beratungstätigkeit. Checklisten für die Vorbereitung und Nachbereitung von Sitzungen können Zeit sparen und die Qualität sichern.
- 3. Skalierbarkeit & Qualität sicherstellen:** Bilde deine Trainer aus, um die Anzahl der durchführbaren Sessions zu erhöhen, ohne die Qualität zu mindern.
- 4. Unternehmensübergreifende Gruppen-Sessions aufbauen:** Entwickle unternehmensübergreifende Gruppen-Sessions, um den Austausch zwischen verschiedenen Organisationen zu ermöglichen.

PRAXISTIPP: Upselling- und Cross-Selling-Chancen identifizieren

Nutze die individuelle Betreuung und die Insights aus den Live-Sessions, um Bedarfe für weitere Beratungsleistungen zu erkennen und anzusprechen.

7

SCHRITT

ROUTINEN EINFÜHREN

ZIEL: Richte Prozesse ein, die deine Angebote laufend besser machen.

WIE GEHST DU VOR?

- 1. Performance-Tracking einrichten:** Implementiere Tracking-Tools, um die Nutzung und den Erfolg deiner Beratungsangebote zu messen. Setze klare KPIs, um Fortschritte und Wirkung deiner Angebote zu überwachen.
- 2. Feedback-Systeme integrieren:** Nutze regelmäßige Kundenbefragungen, um direktes Feedback zu erfassen. Werte Feedback systematisch aus und leite konkrete Maßnahmen zur Verbesserung ab.
- 3. Routinen für Aktualisierungen festlegen:** Lege Zeitfenster fest, in denen du dein Angebot regelmäßig überprüfst und aktualisierst. Plane Ressourcen für die stetige Pflege und Erweiterung deiner Inhalte ein.

PRAXISTIPP: Qualitätszirkel schaffen

Richte regelmäßige Treffen mit deinem Team ein, um Best Practices zu teilen und Optimierungspotenziale zu diskutieren. Etabliere einen Prozess für die kontinuierliche Verbesserung (z.B. Kaizen oder PDCA-Zyklus).

AUFBRUCH IN EINE NEUE WELT

JETZT ABLEGEN UND STARTEN





***Auch eine Reise von tausend Meilen
beginnt mit einem einzigen Schritt.*** LAOZI

Zögere nicht - was wirklich zählt, ist der Mut, diesen ersten Schritt zu machen.

Wir begleiten dich als Guide auf dieser Reise. Vermeide Stolpersteine und komme schneller ans Ziel. Mit unserer langjährigen E-Learning-Erfahrung und konsequenten Fokussierung auf Beratungsunternehmen schaffen wir das beste Umfeld für deine eigene Transformation. Starte jetzt mit einem klärenden Beratungsgespräch!

DEINE ANSPRECHPARTNER:



AILEEN OPPERMANN

Geschäftsführerin & Consultant



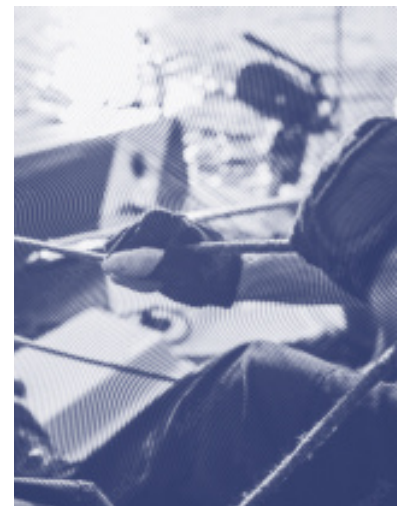
ARND WENZEL

Geschäftsführer & Consultant



STEVE HEINZE

Sales & Marketing



skillmasters.de

info@skillmasters.de
+49 351 2755755



V.i.S.d.P.
easyclipr GmbH
Arnd Wenzel | Geschäftsführer
Königsbrücker Straße 124
01099 Dresden

www.skillmasters.de

Stand: 01 | 2024

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlagen für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidung zu sein. Die easyclipr GmbH erbringt mittels dieser Veröffentlichung keine professionelle Beratung und Dienstleistung. Die easyclipr GmbH ist nicht verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendjemand im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.

Quellen: iStockphoto.com | stock.adobe.com | lordicon.com | pexels.com