

Beratertyp und persönliches Verhalten

BENEFIT ConsultingProfiler®

Mit dem web-basierten Analyseinstrument BENEFIT ConsultingProfiler ermitteln Sie die typischen, in Beratersituationen häufig auftretenden Verhaltensweisen und Einstellungen eines Beraters. Sie erlangen schnell Transparenz über den bevorzugten Stil eines Beraters sowie über den Optimierungsbedarf zum definierten Idealprofil.

- Analyse der entscheidenden Erfolgsfaktoren bezüglich Beratungsphilosophie und -strategie sowie Einstellung zum Beratungsumfeld.
- Ermittlung von Stärken und Verbesserungspotenzial der Berater.
- Unterstützung bei der Selektion neuer Berater sowie Grundlage für Entwicklungs- und Fördermassnahmen von Mitarbeitern sowie Bewertung potenzieller Führungskräfte in der Beratung.

PERSÖNLICHKEIT UND VERHALTENSWEISEN

Jeder Mensch hat persönliche Verhaltensmuster, die sein Handeln beeinflussen und gerade in der Beratung – also im Umgang mit Kunden – besonders zum Tragen kommen. Veranlagungen, die sich über die Jahre gebildet und geprägt haben wie etwa durch Erziehung, Zugehörigkeit zu einer sozialen Schicht, Ausbildung, Berufserfahrungen oder erlernte Techniken und Methoden. Einige Verhaltensmuster gehören zu unserem grundsätzlichen Verhalten und sind deshalb kaum veränderbar. Andere wiederum können durch bewusstes Erleben von Situationen oder durch Lernen geformt oder beeinflusst werden. Durch diese oftmals stereotypen Verhaltensmuster sind viele Beratungsgespräche von Anfang an zum Scheitern verurteilt. Der Berater wendet unbewusst und unkontrolliert seinen bevorzugten Stil im Gespräch an; anstatt auf das Gegenüber einzugehen und das Verhalten anzupassen. Handlungsweise und Einstellung eines potenziellen Kunden erscheinen dem Berater oft unlogisch. Und Signale, mit denen der Kunde sein Interesse bekundet, werden vom Berater nicht erkannt oder falsch interpretiert.

Mit angepasstem **BERATUNGSSTIL** zu **ERFOLGREICHEN** Kundenbeziehungen

BERATERTYPEN UND BEWUSSTES VERHALTEN

Basierend auf diesen Erkenntnissen haben wir das web-basierte Analyseinstrument BENEFIT ConsultingProfiler entwickelt. Einstellung und Verhaltenstendenzen zu beraterrelevanten Themen wie Beratermotiv und Beratungsphilosophie, Beratungspriorität und Beratungsfokus, Kundengewinnung und Lösungsalternativen, Kon-sensfindung und Faktengewichtung, Beratungs-nutzen sowie Kundenbetreuung werden ermittelt und analysiert. Beratungsmitarbeiter werden auf die individuellen Verhaltensmuster sensibilisiert; auch auf diejenigen ihrer Gesprächspartner. Denn für erfolgreiche Beratung ist von entscheidender Bedeutung, dass der Berater die Persönlichkeitsstruktur und die daraus entstehende Erwartungshaltung eines Kunden frühzeitig erkennt und sein persönliches Verhalten darauf einstellt.

BENEFIT: SITUATIVES HANDELN

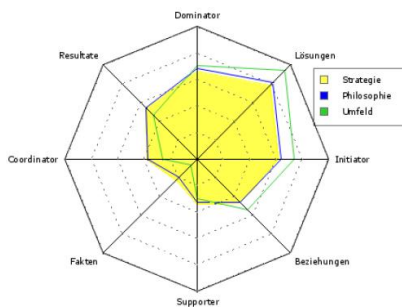
Die Selbst- und Kundenerkenntnis hilft dem Berater, individuelle Möglichkeiten der Kundenansprache zu entwickeln. Potenzielle Kunden frühzeitig in ihrem Verhalten zu analysieren, ermöglicht es dem Berater, sein eigenes Beraterverhalten anzupassen. Der Berater entfaltet situationsbezogene Flexibilität und Anpassungsfähigkeit in seinem Verhaltens- und Beratungsstil.





ANALYSE DER DREI ERFOLGSFAKTOREN

Der BENEFIT ConsultingProfiler unterscheidet zwischen vier vorherrschenden Beratertypen: Der Lösungsorientierte stellt den Kundennutzen in den Vordergrund; der Resultatorientierte verfolgt primär die Erreichung seiner Ziele; der Beziehungsorientierte berät über den Aufbau persönlicher Beziehungen; und für den Faktenbezogenen steht die Informationsvermittlung im Zentrum. Im Kontext der ermittelten Berater-einstellungen ist die Lösungsorientierung auch als Konzeptorientierung zu verstehen; die Faktenorientierung sinngemäss als Produktorientierung.



FLEXIBILITÄT MIT MINIMALEM ZEITAUFWAND

Der BENEFIT ConsultingProfiler beruht auf der Erkenntnis, dass sich Menschen über ihr bevorzugtes Verhalten und ihre erkennbare Motivation in Verhaltenstypen einordnen lassen. Basierend auf einem Fragenkatalog mit Auswahlantworten wird das vorherrschende Beraterverhalten ermittelt. Der Bewerber oder Berater nimmt spontan zu den Fragen Stellung. Durch die intuitive Reaktion entfallen Unsicherheitsfaktoren wie vorgängige Absprachen, Beeinflussung durch Dritte oder das Erkennen von „vorteilhaften“ Antworten. Die Befragung erfolgt online über Internet mit einem minimalen Zeitaufwand. Benutzerfreundlich wird durch die Auswertung respektive den Fragenkatalog geführt. Die Auswertungen werden automatisch und in Sekundenschnelle generiert.

EXKLUSIVITÄT: SPEZIFISCHE BERATERANALYSE

Dieses Tool wurde spezifisch für die Ermittlung von Beratungsstil und -verhalten entwickelt. Die Integration von weiteren Analysen aus dem Umfeld des Beraters in das Beraterprofil im Sinne eines 360° Feedback rundet das Bild ab und dient als ideale Basis für die Entwicklung eines bedarfs-gerechten Trainingsplans; damit die persönliche Leistungsfähigkeit eines Beraters resultat-orientiert verbessert wird. Beim Einsatz im Rekrutierungsprozess sichert die Auswertung durch Gegenüberstellung von Bewerber- und Anforderungsprofil die Entscheidungsfindung ab.

BENEFIT ASSESSMENT TOOLS

Der BENEFIT ConsultingProfiler ist Teil des modular aufgebauten BENEFIT Assessment Toolsets. Die web-basierten Analyse Instrumente dienen mit ihren unterschiedlichen Ausprägungen der Ermittlung der Persönlichkeitstypologie, der Verhaltenstendenzen in Bezug auf Führung, Verkauf und Beratung oder des fachspezifischen Wissens. Der Einsatz der BENEFIT Assessment Tools ist sehr flexibel ausgelegt und kann bedürfnisgerecht als Service oder zur selbständigen Nutzung mit „on-demand“ Preisschema (ohne Vorabinvestition) bezogen werden.

REFERENZPROFIL: VERGLEICH EIGENBILD VS. IDEALPROFIL

In das vom BENEFIT ConsultingProfiler ermittelte Beraterprofil kann ein vorgegebenes Referenzprofil mit der erforderlichen Qualifikation gesetzt werden. Allfällige Differenzen werden sofort deutlich.

