

Consulting-Life Masterclass 11/17 - das perfekte Beraterprofil

Es ist für Dich Bewerbungsschreiben, Visitenkarte und Vertriebsinstrument in einem: Dein Beraterprofil, von manchen Beratungen auch Consultant Steckbrief genannt. Viele Mythen ranken sich um die Struktur und den Inhalt eines Beraterprofils. In der Consulting-Life.de Masterclass 11/2017 stellte ich per Webkonferenz die fünf Geheimnisse eines perfekten Profils vor. Anschließend stand ich den Teilnehmer der Online Session Rede & Antwort.

Möchtest Du auch wissen, was ein optimales Beraterprofil ausmacht?

In diesem Beitrag exklusiv für Dich der Online-Mitschnitt der Consulting-Life Masterclass sowie ausgewählte Fragen. Viel Spass.

Das perfekte Beraterprofil - Dein Startticket in das Kundenprojekt

Im Beitrag [Das Beraterprofil - die Eintrittskarte ins Consulting-Projekt](#) und in meinem Buch [Consulting Akquise Toolbox*](#) habe ich Dir bereits den Aufbau und den Inhalt eines guten Beraterprofils vorgestellt. Diese Infos waren nützlich, haben Dir jedoch offenbar nicht genügt. So erhielt ich mehrere Anfrage die mich darum baten, das Thema Beraterprofil zu vertiefen. Im November 2017 war es dann soweit. In der Consulting-Life Masterclass ging ich auf die 5 Geheimnisse eines perfekten Beraterprofils ein.

https://consulting-life.de/wp-content/uploads/2017/11/Consulting-Life-Masterclass-11_2017-Das-perfekte-Beraterprofil.mp4

Von welchem Thema wünschst Du Dir mehr auf Consulting-Life.de?

Bewerbung & Einstieg im Consulting ist gut

- Projekt- & Methodenwissen klingt spannend
- Akquise & Vertrieb wäre super
- Persönlichkeit & Aufstieg fände ich toll
- Sorry, kein Interesse

Abstimmen

[Ergebnisse](#)

 Loading ...

Q&A - ausgewählte Fragen der Teilnehmer

Im letzten Drittel der Masterclass stand ich den Teilnehmern Rede und Antwort. Nachfolgend spannende Fragen und meine Antworten.

Tom: Wo nimmst du die Zeit her neben Deiner Tätigkeit als Manager/Consultant noch zu bloggen?

Christopher: Drei Antworten: Prioritäten, Spaß und Ergebnisorientierung. Schreiben ist meine Leidenschaft, der Beraterblog [Consulting-Life.de](https://www.consulting-life.de) sowie meine [Bücher](#) machen mir unglaublich viel Freude. Wie im Job gehe ich sehr ergebnisorientiert vor. Hinter jeder Stunde Arbeitseinsatz, steht ein messbares Resultat. Inzwischen bin ich übrigens im Verfassen von Blogbeiträgen sehr schnell geworden.

Tom: Warum arbeitest Du als angestellter Manager und nicht freiberuflich?

Christopher: Als Freiberufler wird es immer schwieriger an große Kunden zu gelangen. Meist führen Konzerne und große Mittelständler Listen mit sogenannten ‚Preferred Suppliern‘, d.h. präferierten Dienstleistern. Ziel dieser Liste: Reduktion der Verwaltungskosten. Als Solo-Berater gelangst Du nur über Verträge mit Preferred Suppliern an diese großen Unternehmen. Damit bist Du

wieder ein Teil der Beratung.

Der zweite Grund ist das Risikomanagement. Als angestellter Consultant bin ich im Krankheitsfall (bzw. Ausfall, Krankheit der Kinder, etc.) versichert. Schließlich habe ich innerhalb einer Beratungsfirma eine ‚Homebase‘. Kollegen, die das gleiche Ziel verfolgen wie ich.

Andreas : Fügst Du Kundenreferenzen auch in das Profil mit ein?

Christopher: Kundenreferenzen sind ein gutes Mittel in der Akquise. Wie in meinem Buch [Consulting Akquise Toolbox](#)* beschrieben untermauern diese Deine soziale Bewährtheit, Deinen ‚Social Proof‘. Jedoch ist auf einer einzelnen Beraterprofilseite oft kein Platz für Kundenstimmen bzw. Logos. Steht Dir mehr Fläche zur Verfügung, kannst Du die Referenzen auf Seite 2 Deines Profils unterbringen. Stimme in jedem Fall mit Deinem Klienten ab, ob Du seine Aussagen und/oder Logos auch für Dein Beraterprofil verwenden darfst.

Fazit

Die Masterclass 11/2017 - Das perfekte Beraterprofil hat mir sehr viel Spaß gemacht. Soviel, dass ich für 2018 plane eine kleine Masterclass Serie aufzusetzen. Mit Themen, Fragen und Ideen, die Dich als Consultant weiterbringen. Bis es soweit ist: Stay tuned!