

# Top-Berater 2018 - Analyse & Konzeption schlägt Sozialkompetenz & Auftreten

**Was erwarten Kunden von Unternehmensberatern?** Wenn Du diesen Blog liest, bist Du Berater. Daher: Was erwartet der Kunde von Dir? Einer Studie der Münchner Unternehmensberatung brains GmbH zufolge klafft zwischen Erwartungen der Klienten und Selbstbild der Management Consultants eine Lücke. Wie groß diese ausfällt und worauf es Kunden bei Beratern wirklich ankommt erfährst Du nachfolgend.

---

## Was Kunden von Managementberatern erwarten

Kommen wir gleich zum Punkt.

Laut brains consulting erhoffen sich **Kunden** von Managementberatern...

1. analytische & konzeptionelle Fähigkeiten (77 Prozent),
2. thematische Expertise (60 Prozent) sowie
3. Disziplin und Leistungsbereitschaft (57 Prozent)

Die selbstständigen **Berater** glauben hingegen, das Kunden insbesondere...

1. Sozialkompetenz & seriöses Auftreten (64 Prozent),
2. analytische & konzeptionelle Fähigkeiten (63 Prozent) und
3. Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit (48 Prozent)

wichtig sind. **Analyse & Konzeption schlägt Sozialkompetenz & Auftreten!**

Oder anders ausgedrückt: analytische und konzeptionelle Fähigkeiten schätzen Consulting Klienten am höchsten ein.

Wie kommt brains auf diese Fakten?

Für Ihre Marktstudie [Selbstständige Managementberater](#) vom August 2018

befragten die Münchner insgesamt 325 Führungskräfte (Kundensicht) und 305 selbstständige Managementberater (Beratersicht). Brains selbst ist eine Netzwerkberatung, also eine Consultancy die Projekte auf Basis ihres Netzwerks von selbstständigen Managementberatern anbietet (siehe auch [Consulting Plattformen - fünf deutsche Jobbörsen für freie Berater](#)).

Ab Seite 5 der Studie wird es spannend. Neben den Schaubildern zu Kundenerwartungen und Beraterverständnis berichtet brains Gründer Dr. Mark Weigelt. „Der Kunde erwartet, dass die Berater vom ersten Tag an genau wissen, wo der Hebel anzusetzen ist, und dann mit höchster Leistungsbereitschaft loslegen“ so Weigelt.

Weißt Du, wo bei Deinem Kunden die Hebel liegen?

---

## **Bessere Analyse & Konzeption - mit dem Consulting Methodenkoffer**

Sicher, die Studie von brains fokussiert auf selbstständige Managementberater die in Netzwerken operieren. Auch wird brains hauptsächlich die eigenen Kundenvertreter befragt haben und hegt selbst ein Interesse daran, das eigene zweiseitige [Geschäftsmodell](#) zu untermauern bzw. mehr über seine Partner (Kunde und Berater) zu erfahren. Unabhängig davon:

**Analyse & Konzeption sind gefragt Fähigkeiten von Unternehmensberatern.**

Und an dieser Stelle kommt der [Consulting Methodenkoffer](#) ins Spiel. In diesem habe ich meine 38 erprobte Analyse & Konzeptionsmethoden gebündelt. Samt Vorlagen, Pro & Contra und Praxistipps. Geballtes Methodenwissen von ‚A‘ wie [Aufgabenliste](#). bis ‚Z‘ wie [Zieldiagramm](#).



**Seit Monatsanfang kannst Du den [Consulting Methodenkoffer](#) aufklappen.**

Dein Feedback und Deine Rückfragen sind ausdrücklich erwünscht.

Viele Grüße + eine gute Restwoche,

*Christopher*