Metaplan®
ACADEMY

Masterclass

Führen und Auswerten von Kunden-gesprächen in Beratungsprojekten

Wie sorge ich im nächsten Kunden-workshop für einen produktiven Diskurs? Welche Fragen sollten wir dort vertieft durchdenken? Wie kann ich vorab in Vorgesprächen die unterschiedlichen Perspektiven der Stakeholder erheben? Wie werte ich solche Vorgespräche aus – und wie wird daraus ein produktiver Workshop-Input? Wenn du als Berater:in auch immer wieder vor solchen und ähnlichen Fragen stehst, dann ist diese Masterclass die richtige Veranstaltung für dich!

An wen richtet sich das Seminar?

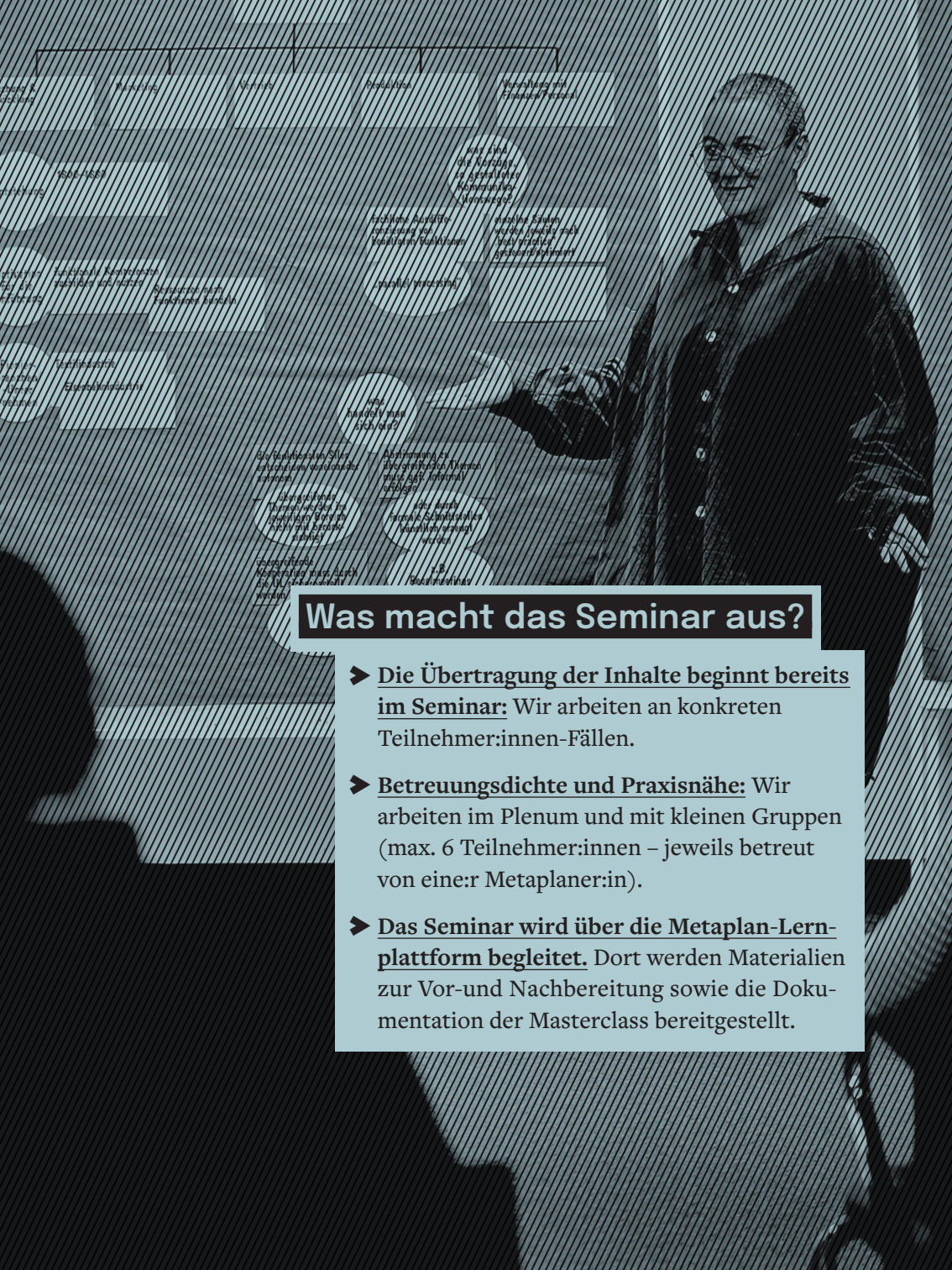
Dieses Seminar richtet sich vor allem an Beraterinnen und Berater, die in ihrer Arbeit auf Diskurse setzen und regelmäßig mit der Kombination von Einzelgesprächen und Workshop-Diskussionen arbeiten. **Das Seminar dient dem Austausch mit Gleichgesinnten über die Frage, wie man Beratungsprojekte mit Hilfe gut vorbereiteter und klug geführter Kundengespräche voranbringt und dafür sorgt, dass die richtigen Akteure die richtigen Fragen in der richtigen Tiefe durchdenken.**

Was lernst du?

Ein organisationswissenschaftlich fundiertes und langjährig bewährtes Verständnis der Führung von Beratungsprojekten. Tools und Methoden zur Vorbereitung und Durchführung von Kundengesprächen, zur Auswertung der Gesprächsergebnisse und zu Möglichkeiten der Aufbereitung solcher Auswertungen beispielsweise als Input für Meetings oder Kundenworkshops.

Was nimmst du mit?

- Warum sind Vorgespräche zentral für die Vorbereitung und Durchführung eines produktiven Kunden-Workshops – welche Funktion haben sie dabei?
- Wie bereitet man Kundengespräche vor – und welche Rolle spielt dabei ein Gesprächsleitfaden?
- Wie lassen sich Kundengespräche visualisieren?
- Was sind die zentralen Kriterien für die Auswertung und Zusammenfassung einer Gesprächsfolge?
- Wie entsteht aus einer Gesprächsfolge ein Input, der produktive Interaktion auslöst?
- Materialien zur inhaltlichen Vertiefung sowie die Dokumentation der Inhalte und Diskussionen inkl. der Bearbeitung der bearbeiteten Fälle der Teilnehmer:innen.



Was macht das Seminar aus?

- **Die Übertragung der Inhalte beginnt bereits im Seminar:** Wir arbeiten an konkreten Teilnehmer:innen-Fällen.
- **Betreuungsdichte und Praxisnähe:** Wir arbeiten im Plenum und mit kleinen Gruppen (max. 6 Teilnehmer:innen – jeweils betreut von eine:r Metaplaner:in).
- **Das Seminar wird über die Metaplan-Lernplattform begleitet.** Dort werden Materialien zur Vor-und Nachbereitung sowie die Dokumentation der Masterclass bereitgestellt.

Wann und wo?

11.09.–12.09.2025
CASINO FUTUR, Bremen

Wie viel?

Teilnahmegebühr 2.250 Euro
zzgl. 190 Euro Verpflegungspauschale
Gesamtpreis 2.903,60 Euro
inkl. 19 % MwSt.

Wo melde ich mich an?

metaplan.com/
masterclass-kundengespräche-in-
beratungsprojekten

Wem stelle ich inhaltliche Fragen?

Jens Kapitzky
jenskapitzky@metaplan.com
+49 152 2440 9519

Dr. Wiebke Gronemeyer
wiebkegronemeyer@metaplan.com
+49 152 5640 3988

Wem stelle ich organisatorische Fragen?

Uta Kohl
utakohl@metaplan.com
+49 4106 617 183

Bei den Verhältnissen ansetzen, nicht beim Verhalten!

Metaplan® | Leadership & Organization Academy