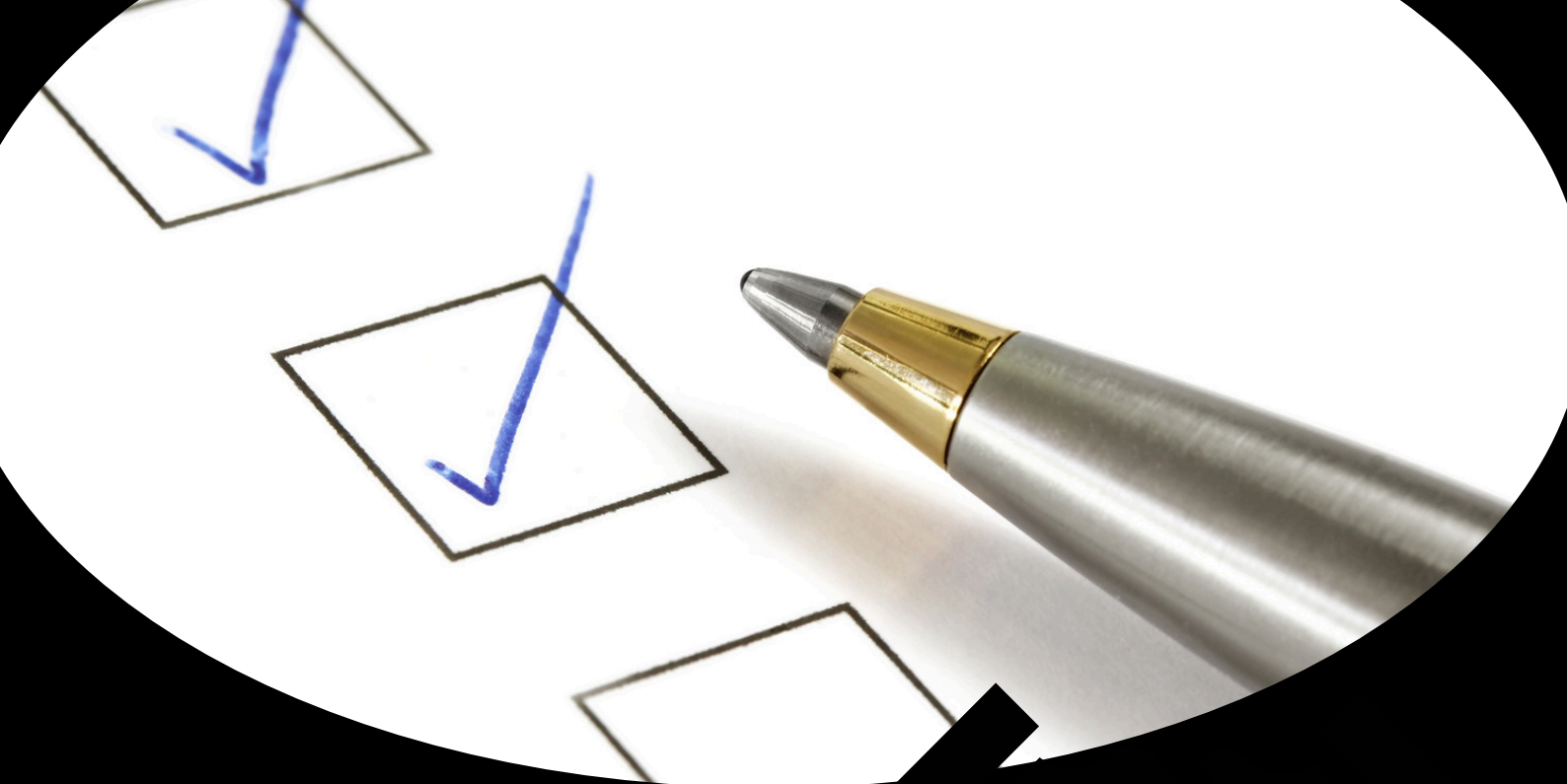




**LEAD LIKE A PRO:
#NOBULLSHITCONSULTING**

CONSULTING-CHECK KOMPASS



DR. FRANZ WULZ



VORWORT



Abb. 1: Dr. Franz Wulz - LinkedIn TOP Coaching Voice C-Level

Sehr geehrte Führungskräfte,

die Auswahl eines kompetenten Beraters oder einer Beraterin ist ein entscheidender Schritt, der sorgfältige Überlegung erfordert. Es ist von größter Wichtigkeit, dass die Person, die Sie auswählen, nicht nur über umfassende Fachkenntnisse verfügt, sondern auch höchste Zuverlässigkeit, Transparenz und ethische Standards einhält. Ein zentraler Aspekt in dieser Beziehung ist der Aufbau von Vertrauen, welcher durch klare Kommunikation und die Offenlegung möglicher Interessenkonflikte gefördert wird.

Des Weiteren sollte der Beratungsansatz stark kundenorientiert sein, mit einer transparenten und fairen Preisgestaltung, die keine versteckten Kosten beinhaltet. Dies stärkt zusätzlich das Vertrauen in die Beratungsbeziehung. Auch die Erfüllung aller gewerberechtlichen Voraussetzungen, wie die Eintragung im Handelsregister und notwendige Lizenzen, sollte gewährleistet sein.

Ich ermutige Sie, diese Kriterien bei Ihrer nächsten Beraterauswahl zu berücksichtigen. Für weiterführende Fragen oder eine individuelle Beratung stehe ich Ihnen gerne unter **coaching@campus-leaders.com** zur Verfügung.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und Inspiration bei Ihren zukünftigen Unternehmungen.
Mit besten Grüßen,

Ihr Dr. Franz Wulz
PEAK-Performance Analyst

Herausgeber: © 2024. Autor: Dr. Franz Wulz, MBA

Rechts- & Verwendungshinweise der übermittelten Unterlagen:

© CAMPUS Security & Training Group GmbH - Alle Rechte sind vorbehalten. Nachdruck, Kopieren oder Reproduktion (auch auszugsweise) in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Screenshots, Kopieren oder anderes Verfahren) sowie die Einspeicherung, Verarbeitung, Vervielfältigung und Verbreitung mit Hilfe elektronischer Systeme jeglicher Art, gesamt oder auszugsweise, ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Urhebers untersagt. Alle Übersetzungsrechte sind vorbehalten.

CONSULTING-CHECK-KOMPASS

1/3

Fragestellung	Notizen
1. Vertrauen und Transparenz: Mein Ziel im Projekt?	
Wie stellt der Dienstleister sicher, dass er transparent und ehrlich kommuniziert?	
Hat der Dienstleister eine klare Richtlinie zur Vermeidung von Interessenkonflikten?	
2. Kompetenz und Erfahrung: Mein Ziel im Projekt?	
Verfügt der Dienstleister über nachgewiesene Erfolge in ähnlichen Projekten?	
Wie qualifiziert sind die Mitarbeitenden des Dienstleisters im Projekt?	
3. Vertraulichkeit und Datenschutz: Mein Ziel im Projekt?	
Wie geht der Dienstleister mit vertraulichen Informationen um?	
Hat der Dienstleister Maßnahmen zum Schutz sensibler Daten implementiert?	

Fragestellung	Notizen
4. Ethik und Integrität: Mein Ziel im Projekt?	
Welche Maßnahmen ergreift der Dienstleister, um ethische Standards einzuhalten?	
Hat der Dienstleister Richtlinien zur Bekämpfung von Korruption und Betrug?	
5. Kundenorientierung und Engagement: Mein Ziel im Projekt?	
Wie gut versteht der Dienstleister die Bedürfnisse und Erwartungen des Kunden?	
Wie flexibel ist der Dienstleister bei Änderungen des Projektumfangs?	
6. Kommunikation und Zusammenarbeit: Mein Ziel im Projekt?	
Wie häufig und auf welche Weise kommuniziert der Dienstleister während des Projekts?	
Wie integriert der Dienstleister mein Feedback in seine Arbeitsweise?	

Fragestellung	Notizen
7. Kosten und Preisgestaltung: Mein Ziel im Projekt?	
Wie transparent ist der Dienstleister in Bezug auf seine Preisgestaltung?	
Gibt es versteckte Kosten oder Gebühren in Verbindung mit dem Leistungsumfang?	
8. Gewerberechtliche Voraussetzungen: Mein Ziel im Projekt?	
Ist der Dienstleister ordnungsgemäß im Handelsregister, Gewerberegister o.ä. eingetragen?	
Verfügt der Dienstleister über alle erforderlichen projektbezogenen Genehmigungen?	
Gibt es frühere oder laufende Rechtsstreitigkeiten gegen den Dienstleister?	
9. Zusatzfrage 1:	
10. Zusatzfrage 2:	

BONUS 1

ALLGEMEINE ZIELE

WENN SIE SICH PROJEKTZIELE SETZEN, ACHTEN SIE DARAUF, DASS DIESE DER SMART-STRUKTUR FOLGEN. VERWENDEN SIE DIE UNTEN STEHENDEN FRAGEN, UM IHRE ZIELE PRAXISNAH ZU FORMULIEREN.

S

SPECIFIC

WAS MÖCHTE ICH MIT DEN
NEUEN ERKENNTNISSEN
ERREICHEN?

M

MEASURABLE

WORAN ERKENNE ICH, DASS
MEIN NEUES ZIEL ERREICHT
WURDE?

A

ACHIEVABLE

WIE KANN ICH MEIN NEUES
ZIEL ERREICHEN?

R

RELEVANT

WIE SINNVOLL UND WICHTIG
IST MIR DIESE ERREICHUNG?

T

TIME BOUND

WELCHEN ZEITRAHMEN
SETZE ICH MIR VERBINDLICH
ZUR ZIELERREICHUNG

BONUS 2

DAS GROSSE "WARUM"

DAS ERREICHEN IHRER ZIELE HÄNGT DAVON AB, OB UND WIE SIE AKTIV WERDEN. VERWENDEN SIE DIE FOLGENDE TABELLE, UM DAS "WARUM" IHRER ZIELE BESSER ZU VERSTEHEN.

ZIEL:

WAS WIRD IHNEN DAS KURZFRISTIG BRINGEN?



WAS WIRD IHNEN DAS MITTELFRISTIG BRINGEN?



WAS WIRD IHNEN DAS LANGFRISTIG BRINGEN?



WIE WIRD DAS IHRE GESAMTE SITUATION VERÄNDERN / VERBESSERN?



...UND ERST JETZT IST IHNEN BEWUSST, WARUM IHNEN DIESE VERÄNDERUNG SO WICHTIG IST UND WAS SIE BEREIT SIND, DAFÜR ZU LEISTEN UND ZU OPFERN!

**SETZEN SIE ZIELE GROSS GENUG UND
DIE UMSTÄNDE WERDEN SICH NACH IHREN ZIELEN RICHTEN.**

Noch offene Fragen?
Kontaktieren Sie uns gerne direkt und unverbindlich:

coaching@campus-leaders.com
www.campus-leaders.com