

SOPRA STERIA

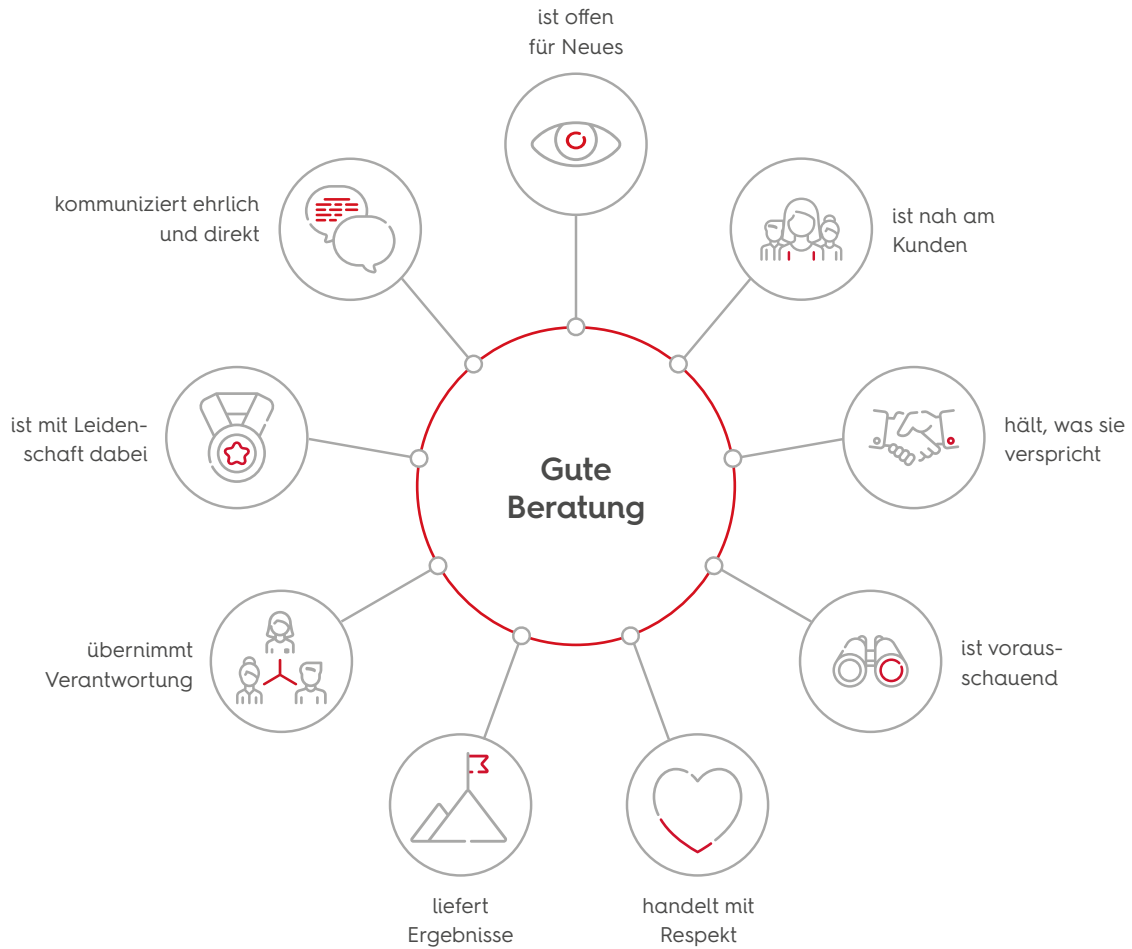
Berater DNA

WORAN WIR GLAUBEN UND WAS UNS LEITET.

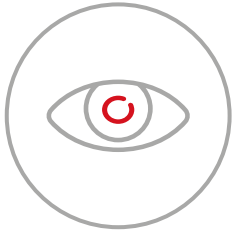


The world is how we shape it

sopra  steria



Gute Beratung ist offen für Neues.



*neugierig

Stehe nicht still, sondern bleibe flexibel und neugierig.

Transformation ist unser Geschäft. Ein guter Berater ist darum auch selbst in der Lage, sich flexibel auf neue Situationen einzustellen. Er ist offen gegenüber dem Kunden und Kollegen – ihren Meinungen, ihrem Wissen und ihren Erfahrungen.

„Zuhören ist die Kunst, im richtigen Augenblick zu schweigen“, sagt ein Sprichwort. Aktiv zuhören, verstehen, analysieren und interpretieren ist einer der wichtigsten Schlüssel in der Lösungsfindung.

Damit er dem Kunden einen noch besseren Weg aufzeigen kann, ist ein guter Berater immer auf der Höhe des Themas.

Dafür bildet er sich weiter und nutzt aktiv interne und externe Netzwerke.

Unsere Aufgabe ist spannender denn je. Offen zu sein, eingetretene Pfade und Komfortzonen zu verlassen – **das zeichnet einen guten Berater aus.**

Gute Beratung ist nah am Kunden.



*persönlich

Baue eine Beziehung zu Deinem Kunden auf und vergegenwärtige Dir immer seine Ziele.

Ein guter Berater hört genau zu und versteht, was seinen Kunden bewegt, wo er sich künftig sieht und welche Ziele er verfolgt.

Zu inspirieren und wertvolle Impulse zu geben sieht er als persönliche Aufgabe im Rahmen seiner Rolle als Berater an.

Ein guter Berater schafft eine Vertrauensbasis. Er kommuniziert ehrlich und offen, immer konstruktiv und transparent.

Sein Ziel ist der Aufbau einer starken, nachhaltigen Beziehung zu seinem Kunden. Nur so gelingt es, das Projekt gemeinsam zum Erfolg zu führen und Wertschöpfung für den Kunden, aber auch für unser Unternehmen zu schaffen – das zeichnet einen guten Berater aus.

Gute Beratung hält, was sie verspricht.



*verbindlich

Sei zuverlässig in Deinen Worten und Taten.
Versprich nichts, was Du nicht halten kannst.

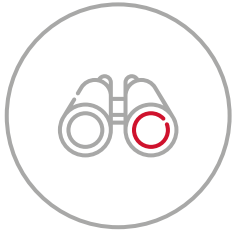
Wenn sich Ziele, Vorgehen oder Zeitplan im Prozess verändern, kann so manches Projekt in Schiefelage geraten. Ein guter Berater plant darum mit größter Sorgfalt, wägt ab, verspricht nicht zu viel und verschweigt auch keine möglichen Fallstricke.

Ein guter Berater ist sich selbst und seiner Ergebnisse stets sicher und übernimmt Verantwortung für seine Ergebnisse. Wenn er Fehler macht, steht er dazu und lernt daraus.

Wenn er Zweifel hat, überprüft er das Ergebnis oder fragt um Rat. Die aktive Suche nach Risiken hat für ihn nicht nur Priorität, wenn er im Projekt unbekanntes Terrain betritt, sondern auch im Projektalltag.

Verbindlich und verantwortungsvoll im Sinne der Projektzielerreichung zu agieren – **das zeichnet einen guten Berater aus.**

Gute Beratung ist vorausschauend.



*zukunftsorientiert

Denke voraus und in alle Richtungen, bevor Du eine Entscheidung triffst.

Weil sich die Märkte und Technologien laufend verändern, antizipiert ein guter Berater immer mögliche Implikationen für seinen Kunden.

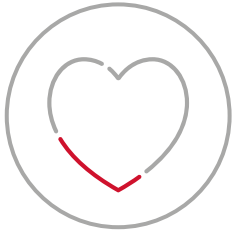
Aber auch im Projekt ist es wichtiger denn je, über den Tellerrand zu sehen. In welche Richtung entwickelt sich das Projekt? Welche Auswirkungen haben welche Entscheidungen? Was bedeuten Planabweichungen für Termineinhaltung und kalkulierte Aufwände?

Ein guter Berater hat ein waches Auge für Chancen, aber auch für potenzielle Stolpersteine.

Er erkennt diese frühzeitig, kommuniziert sie und entwickelt konkrete Lösungsszenarien.

Weil der Projekterfolg auf der Summe fundierter Einzelentscheidungen beruht, ist kein Platz für erstbeste Lösungen. Das Für und Wider zu analysieren und eine fundierte Entscheidungsgrundlage für jede Weichenstellung zu schaffen - **das zeichnet einen guten Berater aus.**

Gute Beratung handelt mit Respekt.



*wertschätzend

Verhalte Dich respektvoll gegenüber Deinen Kollegen und stelle das Team vor Dein Ego.

Ein guter Berater wertschätzt die Aufgabe, den Kunden und seine Kollegen. Er lässt seine Sinnen arbeiten und schaut nach rechts und links.

Er vertritt seine Lösung selbstbewusst, ohne herablassend oder oberlehrerhaft zu sein. Seinen eigenen Standpunkt aktiv zu hinterfragen ist für ihn selbstverständlich. Darum diskutiert er direkt und sachlich, akzeptiert aber auch andere Meinungen oder Kritik und bewahrt Haltung bei Konflikten. Die Ellenbogen-Mentalität ist nicht sein Ding.

Man spürt, dass er positiv denkt und an das Machbare glaubt. Wissend, dass Stil auch eine Frage der Optik ist, kleidet er sich aus Respekt vor seinem Gegenüber entsprechend. **Das zeichnet einen guten Berater aus.**

Gute Beratung liefert Ergebnisse.



*erfolgsorientiert

Der Projekterfolg ist Dein höchstes Ziel. Komme auf den Punkt und liefere konkrete Ergebnisse.

Wir sind nur dann erfolgreich, wenn wir die vom Kunden gesetzten Ziele zu seiner vollständigen Zufriedenheit erreicht haben.

Ein guter Berater definiert klare Ziele, die er in jeder Maßnahme fokussiert und hartnäckig verfolgt. Handfeste Ergebnisse sind das Maß, an dem er seinen täglichen Arbeitserfolg misst.

Ein guter Berater verzichtet, wenn möglich, auf komplizierte Analysen und zieht einfache Lösungen komplexen Lösungen vor.

Im Sinne hoher Nachhaltigkeit strebt ein guter Berater ein Ergebnis an, das den Kunden in die Lage versetzt, ohne externe Hilfe selbstständig bessere Resultate zu erzielen als vorher.

Zielführende, messbare Ergebnisse anzustreben – **das zeichnet einen guten Berater aus.**

Gute Beratung übernimmt Verantwortung.



***gewissenhaft**

Stehe zu dem, was Du sagst und tust.
Lerne aus Fehlern.

Ein guter Berater ist sich seiner Verantwortung gegenüber dem Kunden, aber auch gegenüber seinen Kollegen immer bewusst.

Verantwortung zu übernehmen heißt für ihn mit Verlässlichkeit und Vernunft zu agieren und für das eigene Handeln einzustehen. Transparenz und Nachvollziehbarkeit sowie Herausforderungen und Kosten hat er immer im Fokus.

Empfehlungen mit Substanz sind für ihn selbstverständlich. Nur so kann der Auftraggeber eine verantwortungsvolle Entscheidung treffen.

Ein guter Berater sieht sich als wertvoller Weggefährte für seinen Kunden – mit dem Ziel, ein Business-Problem seines Kunden konkret und effektiv zu lösen. **Das zeichnet einen guten Berater aus.**

Gute Beratung ist mit Leidenschaft dabei.



***begeistert**

Begeistere Dich für das Projekt. Es ist DEIN Projekt.

Kein Berater ist wie der andere. Dennoch vereint eines alle – die Passion für den Job des Beraters. Und das heißt: sich Herausforderungen für den Kunden zu eigen zu machen und die beste Lösung für das Problem zu finden.

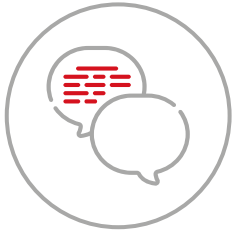
Ein guter Berater weiß, dass es ohne Leidenschaft keinen Erfolg gibt. Der Job des Beraters bedeutet, Kunden zu begeistern und Kollegen zu motivieren.

Ein erfolgreicher Berater hat viel zu erzählen und zu teilen, darum hilft er neuen Kollegen, sich im Projekt und im Unternehmen zurechtzufinden.

Nur wer überzeugt ist von dem, was er tut, und Spaß daran hat, kann die beste Leistung bringen.

Das zeichnet einen guten Berater aus.

Gute Beratung kommuniziert ehrlich und direkt.



***aufrichtig**

Sei ehrlich in allem, was Du tust. Deine Persönlichkeit zählt.

Projekte sind in der Regel vielschichtig, mit unterschiedlichen Lösungsszenarien und teilnehmenden Protagonisten. Diskussionen und Reibung gehören dazu, weil jeder Berater, aber auch der Kunde seine eigene Sicht auf das Thema haben kann.

Ein offenes Aufeinanderzugehen und sachliches Diskutieren ebnet den Weg für die beste Lösung.

Ein guter Berater ist klar in seinem Handeln. Er kommuniziert direkt, bringt Menschen gerne zusammen und moderiert mit Hingabe.

Weil Intransparenz Misstrauen erweckt, arbeitet er offen und teilt seine Schritte. So lernen wir voneinander und schaffen Sicherheit.

Trusted Advisor für den Kunden und Teamplayer im Projekt zu sein – **das zeichnet einen guten Berater aus.**

Sopra Steria

T. +49 40 22703-0

www.soprasteria.de

sopra  steria