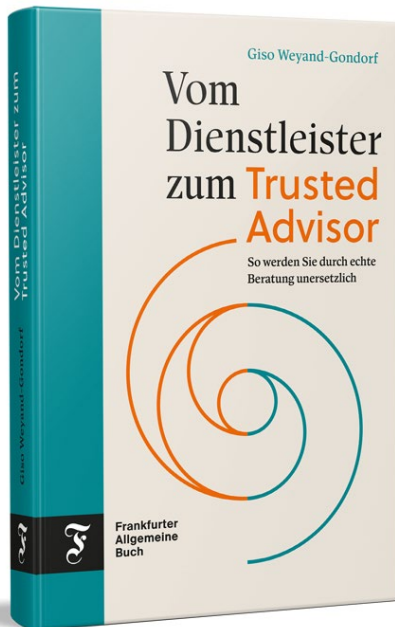


Trusted Advisor: Navigationshilfe in rauen Zeiten



Schon lange spüren Unternehmen einen zunehmenden Druck durch Konkurrenz und Wettbewerb aus dem In- und Ausland. Gründe dafür sind die fortschreitende Digitalisierung und neue Technologien sowie politische und wirtschaftliche Entscheidungen, die großen Einfluss auf die Rahmenbedingungen der Unternehmen ausüben. Besonders Professional-Service-Anbieter sind von diesen Entwicklungen betroffen. Wer nur liefert, was bestellt wird, ist schnell austauschbar – durch günstigere Anbieter oder künstliche Intelligenz. Die Kunden von morgen wünschen sich echtes Verständnis, Orientierung, Vertrauen und langfristige Entwicklung.

Giso Weyand-Gondorf vermittelt in seinem Buch „**Vom Dienstleister zum Trusted Advisor**“ die zentralen Prinzipien, das entscheidende Handwerk und erprobte Techniken, um sich vom austauschbaren Dienstleister oder reinen Experten zum Trusted Advisor zu entwickeln – zu einem strategischen Partner auf Augenhöhe, den die Kunden nicht mehr missen möchten.

Giso Weyand-Gondorf
Vom Dienstleister zum Trusted Advisor
So werden Sie durch echte Beratung unersetzlich
Frankfurter Allgemeine Buch
ET: 14.04.2026
288 Seiten, Hardcover
€ 28,00
ISBN: 978-3-96251-250-7

Eine Leseprobe finden Sie [hier](#).

Bei Rückfragen, Interesse an einem digitalen oder gedruckten Rezensionsexemplar oder einem Interview mit dem Autor kontaktieren Sie uns gerne.

Frankfurter Allgemeine Buch
Christin Bergmann
Pariser Straße 1
60486 Frankfurt am Main
069 - 7591 1735
christin.bergmann@fazbuch.de
presse@fazbuch.de

Der Autor



Seit fast drei Jahrzehnten begleitet Giso Weyand-Gondorf Beratungen, Agenturen und Professional-Service-Unternehmen, die mehr wollen als nur Aufträge abarbeiten. Besonderer Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Entwicklung von Anbietern zum Trusted Advisor. Hierfür entwickelte er sein eigenes Framework, das die Ursprungsideen des Modells maßgeblich erweiterte und für die Praxis weiterentwickelte. Als Sparringspartner von C-Level und Führung trainiert er konkretes Handwerk, gestaltet Prozesse und ist täglich in der Praxis: Tausende Gespräche reflektierte er mit seinen Kund*innen, tausende Angebote gingen über seinen Schreibtisch und an hunderten Pitches und komplexen Gesprächen seiner Auftraggeber nahm er selbst Teil. In seinem Unternehmen „DBB Die Berater-Berater“ unterstützt er mit seinem Team Professional Services in Strategie, Markenführung, Vertrieb, Trusted Advisory und Key Account Management.

Weitere Infos: www.dieberaterberater.de