

cijays enabling you to grow

LEVELUP Advisory

Perform beyond expectations.

Lead on the next level.

NextLevelDesign

for Newly Elevated Consulting Professionals

1. Klärung Partnerrolle + Erwartungslogik
inkl. PartnerIdentity, Ownership-Verantwortung und 90-Day-Success-Agenda
2. Stärkung Client Leadership + Commercial Impact
durch klare Value Proposition, Pipeline-Fokus und Deal-Sparring auf Partner-Level
3. Aufbau sichtbarer interner Positionierung im Partnerkreis
über Alliances, Sponsorship und gezielte Visibility
4. Weiterentwicklung von Leadership-Wirksamkeit +
Teamführung in Hochleistungs- und Drucksituationen
5. Design eines nachhaltigen 12-Month Partner Impact Plans
für Performance über Erwartungen hinaus

PARTNER
IDENTITY +
EXPECTATION
SETTING

PERFORMANCE,
CLIENT
LEADERSHIP +
COMMERCIAL
IMPACT

INTERNAL
POSITIONING, TEAM
LEADERSHIP +
SUSTAINABILITY

LEVELUP Advisory

NextLevelDesign

for Newly Elevated Consulting Partner

3 MONTHS PROGRAM

1:1 Executive Sparring - hochvertraulich - praxisnah - realcase-orientiert

cijays enabling you to grow

DAUER

3 Monate / 12 Wochen

FREQUENZ

- 6-7 individuelle Partner-Sessions
- asynchrones Sparring zwischen Sessions
- optional:
adhoc Support bei kritischen Situationen

OUTCOME

- klar definierte Partner Identity
- souveräne Client- + Commercial Leadership
- starke interne Positionierung im Partnerkreis
- sichtbare Performance über Erwartungen hinaus
- belastbarer 12-Monats-Plan für nachhaltigen Impact

PARTNER IDENTITY + EXPECTATION SETTING

month 01

vom TopPerformer zum Unternehmer, Leader + Owner

ACTIVITIES:

- Klärung Partnerrolle im jeweiligen Firm-Kontext (Ownership, Economics, Leadership, Internal Politics)
- Erwartungsmanagement:
Managing Partner/Partnerkreis/Kunden/Teams
- Entwicklung PartnerIdentity (wofür stehe ich?
wo schaffe ich Wert? wo differenziere ich mich?)
- Analyse bisheriger Track Record
Partner-Level Reframing
- Definition klarer 90-Day Success Metrics

OUTCOME:

- Partner Identity Blueprint
- Expectation Map (Internal/Client/Team)
- 90-Day Partner Success Agenda

FREQUENCY:

- KickOff (2h)
- 2x 60-90 min Sparring Sessions

PERFORMANCE, CLIENT LEADERSHIP + COMMERCIAL IMPACT

month 02

sichtbare Wirkung bei Klienten und im Partnerkreis

- Client Leadership auf Partner-Level (TrustedAdvisor, Steering Committees, C-Suite Dialoge)
- Commercial Ownership:
Pipeline-Logik, Scoping + Pricing, Proposal-Strategien
- Performance unter Druck: Priorisierung +
Entscheidungsstärke in HighStakes-Situationen
- Sparring realer Klienten- + Sales-Situationen
- Entwicklung Partner Value Proposition Statement

- Client Leadership Playbook
- Partner Value Proposition
- Commercial Focus Map (Clients/Topics/Revenue Levers)

- 2x 75-90 min Sessions
- optional: Live-Sparring zu realen Deals/Terminen

INTERNAL POSITIONING, TEAM LEADERSHIP + SUSTAINABILITY

month 03

nachhaltige und langfristige Wirksamkeit im Partnerkreis und in Organisation

- interne Positionierung im Partnerkreis (Visibility, Sponsorship, Alliances)
- Führung Teams als Partner (Trust, Accountability, Talent Development)
- LeadingUp + Across:
Einfluss ohne formale Macht
- Design 12-Month Partner Impact Agenda
- persönliches Operating Model (Time, Energy, Focus, Resilience)

- Internal Partner Positioning Map
- Team Leadership Principles
- 12-Month Partner Impact & Growth Plan

- 2x 60-90 min Sessions
- Abschluss-Session + Next-Level Roadmap