

Tipps & Tools für Trainer und Coaches

Erfolgreiches Marketing für Trainer und Coaches

DOWNLOAD

Checklisten-Sammlung
[www.lernwerkstatt.ch/
toolbox](http://www.lernwerkstatt.ch/toolbox)

In der Schweiz buhlen tausende von freischaffenden Trainern und Coaches um die Gunst der Kunden. Fünf Punkte helfen, sich von diesen abzuheben.

platz zu besetzen, damit man sich bei einer Fragestellung an Sie erinnert. Diesen Parkplatz besetzen Sie, in dem Sie regelmässig und «Merk-würdig» kommunizieren.

Profil schärfen

Damit man Sie in der Fülle der Angebote wahrnimmt, sollten Sie sich spezialisieren. Wählen Sie eine Nische, in der Sie sich als Experte positionieren. Grenzen Sie sich allenfalls zusätzlich über eine spezielle Methodik ab oder beschränken Sie sich auf eine bestimmte Zielgruppe oder geografische Region. Durch eine Zielgruppenbefragung erfahren Sie, ob für Ihr Angebot ein Markt besteht.

USP kommunizieren

Ihr Angebot sollte möglichst einzigartig und von hoher Qualität sein. Definieren Sie einen für Ihre Kunden wahrnehmbaren und bedeutsamen USP. Ein gutes Alleinstellungsmerkmal ist von den Mitbewerbern schlecht kopierbar und kann über eine längere Zeitdauer aufrechterhalten werden. Diesen USP kommunizieren Sie möglichst auffällig auf allen Ihren Werbekanälen.

Vertrauen schaffen

Das Geschäft von Trainern und Coaches ist ein Empfehlungsgeschäft und erfordert zusätzlich ein hohes Vertrauen seitens der Kunden. Sie sollten Marketinginstrumente wählen, wo Sie für Ihre Kunden greifbar werden. Laden Sie zu Referaten oder Schnupperangeboten ein. Versuchen Sie Ihre Referate auch

bei Verbänden zu platzieren. Referenz- oder noch besser Projektlisten schaffen Vertrauen. Anstelle eines Lebenslaufes arbeiten Sie mit einer Trainer/Coach-Broschüre. Darin beschreiben Sie auch Ihre Arbeitsweise und Ihr Qualitätsverständnis. Mit Fachartikeln unterstreichen Sie Ihren Expertenstatus.

Onlinekanäle nutzen

Kostengünstig kommunizieren Sie online. Ein attraktiver, suchmaschinenoptimierter Internetauftritt und regelmässige Newsletters generieren nach einem Initialaufwand nur noch geringe Kosten. Google-AdWords, die Anzeigen bei google, bilden ein ergänzendes und gutes Instrument für kleine Budgets. Über soziale Medien wie Facebook, Xing oder Twitter können Sie regelmässig von sich hören lassen. Achten Sie bei all diesen Kommunikationsmitteln darauf, dass Sie den Kunden einen Nutzen bieten. Verkaufen Sie nicht nur Ihre Angebote, sondern unterstreichen Sie Ihr Expertenwissen mit Checklisten, Ratgebern oder Tests. Eine Präsenz auf Bildungsplattformen kann zusätzlich sinnvoll sein.

Parkplatz besetzen

Es muss Ihnen gelingen, in den Köpfen Ihrer potentiellen Kunden einen Park-

GRATIS AN DIE SOMMERAKADEMIE

Erleben Sie Daniel Herzog am 7. August 2015 an der Sommerakademie. Gewinnen Sie eine kostenlose Teilnahme im Wert von 405 Franken für das Seminar «Marketing für Trainer, Coaches und Berater/-innen».

Verlosungsteilnahme unter www.lernwerkstatt.ch/sommerakademie

Daniel Herzog



ist seit 27 Jahren mit den Kernkompetenzen Bildungsmarketing und Didaktik/Methodik in der Erwachsenenbildung tätig.

Er unterrichtet bei der Lernwerkstatt Olten in den Lehrgängen SVEB-Zertifikat, Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis, Berufsbildner/in im Neben- und Hauptberuf, Ausbildungsleiter/in mit eidg. Diplom und im DAS Bildungsmanagement.

lernwerkstatt

Tel.: +41 62 291 10 10
www.lernwerkstatt.ch