

Trainer Kontakt-Brief

www.trainertreffen.de

Nr. 71 Juli - September 2010

Trainertreffen Deutschland • Tel. 05036 - 92 47 90 • redaktion@trainertreffen.de • ISSN 1864-2519

Inhalt

- 2 Editorial
- 3 TT-News
- 6 **Trainer-Knigge:** Katrin Seifert
M – Modesünden für Sie
- 6 **FWW-News:** Klaus Dannenberg
Nachhaltigkeit – mehr als ein Schlagwort?!
- 7 **DVWO-News:** Dr. Uwe Genz
ECTS und ECVET: Europäisches System zur
Anrechnung von Studienleistungen
Arnd Kierchhoff: Auftraggeber Schule?
Helga Scholz: Ein weiterer Vorteil für das
DVWO Qualitäts-System
- 8 **Professionalisierung:** Bettina Halbach
Das „6-Ebenen-6-Minuten-Stimmtraining“
- 9 **Pinnwand:** Suche & Biete
Impressum
- 10 **Systemdenken:** Dr. Margret Richter
Die dynamische Scorecard kombinieren
- 11 **Trainingsthemen:** Ulrike Müller
So führen Sie ein Team zum Erfolg
- 13 **Methoden:** Petra Nitschke
Visuelle Trainingsplanung (1)
- 14 **Messen:** Christiane Wittig
Messewerbung, erfolgreiche Besucher-
ansprachen, gezielte Messenacharbeit
- 15 **Persönlichkeitsentwicklung:**
Dr. Constantin Sander
Vermeidungsstrategien
- 16 **OE:** Prof. Dr. F. Wilms, Peter Jancsary
Problemlösungsprozesse initiieren:
Dialog als Basis für MbO?
- 17 **TT-Partner-Hotels**
- 18 **TT-Service-Partner-News**
- 21 **TRAINERversorgung:** Edit Frater
Angabepflicht für Berufshaftpflichtversicherung
- 22 **Preispolitik:** Iris Weidl
Der Preis – Kaufentscheidung oder nicht?
- 23 **Trends:** Jürgen Graf
Weiterbildungsszene Deutschland 2010:
„Weiche“ Themen mit hartem Nutzen
- 24 **Methoden:** Dr. Claudia Härtl-Kasulke
Lernen mit Emotion und Intuition:
King Size: Nachhaltig anker
- 25 **Test-Center:** Heinz Kraft
Hardware Test: Präsentationskamera
AVerVision V355AF
- 26 **Methoden:** Robert Dilts: NLP der 3.
Generation und nachhaltige Entwicklung -
Sich entfalten, statt nur zu überleben
- 27 **GABAL-Verlags-News:**
Effektive Kaltakquise durch eine qualifizierte
Kundenauswahl
- 28 **Trainerliteratur**
- 30 **Gesundheit:** Gereon und Petra Stolle
Konzentration und Aufmerksamkeit sichern
den Trainingserfolg
- 31 **iPhone 4**
- 32 **Selbstorganisation:** Frank-Michael Rommert
Intelligentes Büromanagement mit der
MAPPEI-Methode
- 33 **Fortbildungs-Kalender für Weiterbildungler**



Vermarktung Wie sich Ihr Webauftritt mehr als bezahlt macht Helmut Güntzel

Eine kluge Nutzung von neuen internetbasierten Medien, Formaten und Methoden, kombiniert mit der klassischen Vermarktung bringt ungeahnte Erfolge. Dadurch können Sie als Trainer, Berater, Coach, Supervisor oder Mediator (mit jedem Anliegen) bei vergleichsweise geringem Zeiteinsatz ganz andere Umsatz- bzw. Gewinndimensionen erreichen als bisher - Ihre Kunden erhalten gleichwohl hohe Leistungen zu angemessenen Preisen.

Bei dieser Thematik geht es in erster Linie darum: „Wer fundierte Kenntnisse über die Tools hat, ist klar im Vorteil!“ Ein relativ kurzer Überblick reicht meistens aus, um die neuen Medien - zumindest im Ansatz - geschickt nutzen zu können.

Ein Beispiel: So haben zwar eine Reihe Trainer, Coaches, usw. inzwischen eine eigene Website – allerdings lassen die Umsätze, die eigentlich darüber fließen könnten, häufig auf sich warten. Man könnte die Seite dann auch umtaufen in „bessere Visitenkarte“ oder „Schaufenster zum Garten“ (siehe Abb. Webauftritt Zweig „Produktorientiert“). Dafür ist die Website aber im Grunde zu teuer, oder? Auch andere Bereiche der klassischen Vermarktung wie Kaltakquise (z. B. über Mail und Telefon), Flyer, Radiowerbung, Annoncen schalten, etc., sind in der Regel mit enormen Kosten oder / und Zeitaufwand verbunden und das Ergebnis rechtfertigt den Aufwand allzu oft nicht.

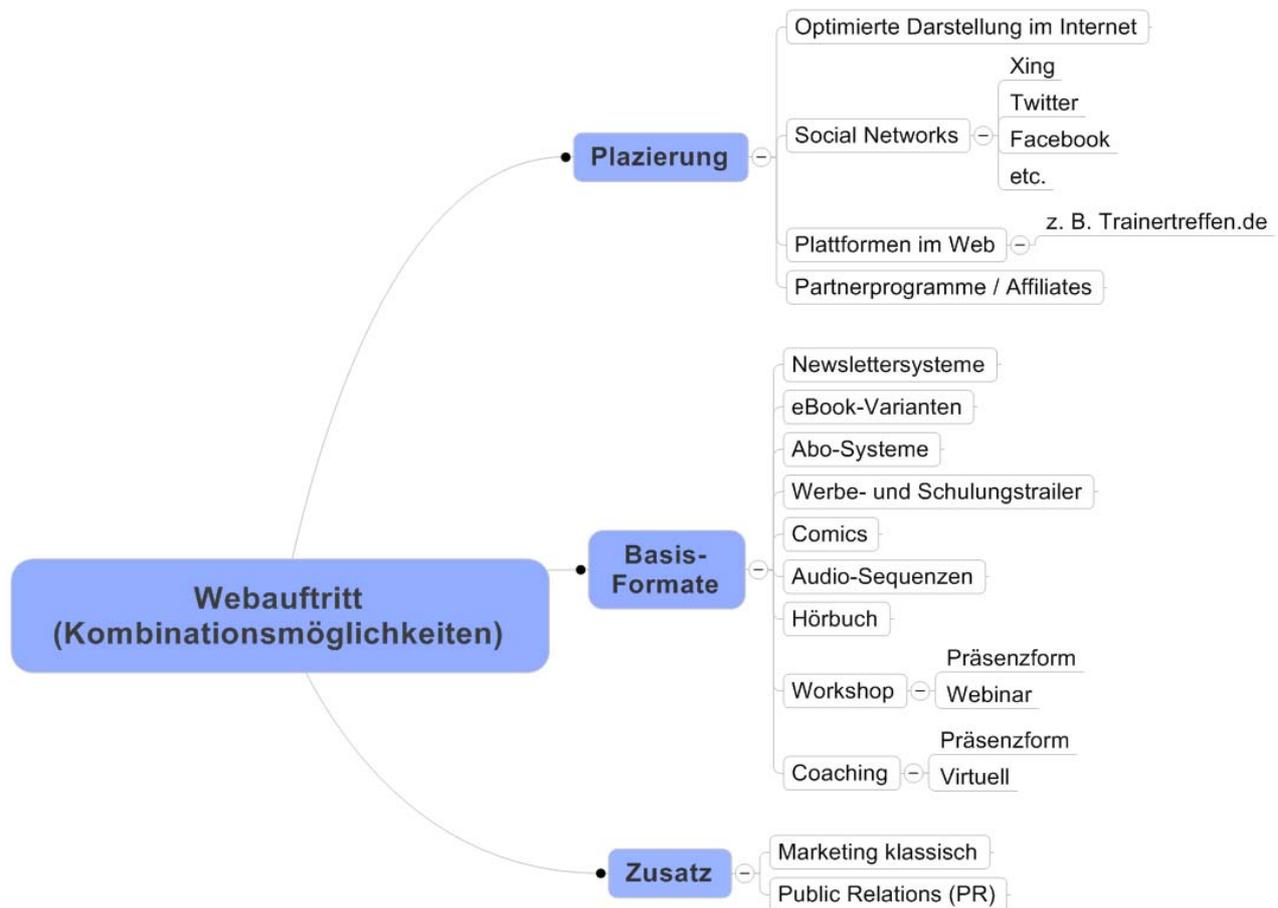
Welche Möglichkeiten gibt es also, in relativ kurzer Zeit, mit verhältnismäßig geringen Kosten und vergleichsweise geringem Aufwand, möglichst viele kaufwillige Kunden zu erreichen? Nun, es geht im Grunde darum, die Alltags-Hypnose Ihrer Empfänger zu durchbrechen mit einer interessanten, werthaltigen oder überraschenden Botschaft, die die Aufmerksamkeit Ihrer Empfänger neu fokussiert.

Neue Möglichkeiten durch neue Medien und Formate

Es gibt durch die neuen Medien und neue Formate inzwischen eine Reihe an Möglichkeiten: z.B. eine Verkaufswebsite, Webinare, eBooks, einfache Werbe- und Schulungstrailer (Videokompositionen, bestehend aus Film, Text und verschiedenen Animationen), professionelle Netzwerknutzung (Partnerprogramme), Abo-Systeme, etc.

Hinter jedem dieser Schlagworte steckt ein eigenes Format mit einer eigenen Philosophie. Wer verstanden hat, was hinter den einzelnen Formaten steckt und weiß, welche Kombination am zweckmäßigsten ist, für den sind Aufträge vorprogrammiert (siehe Abb. Webauftritt).





Beginnen Sie mit einem eBook und bauen Sie dann ein Abo-System auf

Es gibt bestimmte Themen, mit denen man beginnt – und daraus entwickelt man alle anderen Möglichkeiten, aufbauend auf einander. Zunächst einmal wird ein eBook-Format gefertigt. Es kann aus einem oder mehreren Bänden bestehen. Dieses eBook wird über die verschiedenen Kanäle verkauft (Abb. „Webauftritt“ Zweig „Platzierung“).

Während der Verkaufsphase wird ein Abo-System aufgebaut. Ein Abo-System ist eine Workshop- und Coachingkette, die entweder offen oder zeitlich begrenzt als „Modulsystem“ gestaltet ist. Effektive und vor allen Dingen wirtschaftliche Basisformate, wie Webinare und Virtuelles Coaching finden in unseren Angeboten einen sehr großen Raum. Siehe hierzu auch Abb. „Webauftritt“ Zweig „Basis-Formate“. Diese Kombinationsmöglichkeiten sind im Bereich der Aus- und Weiterbildung zur Zeit kaum bekannt. Unsere Erfahrung aus der Praxis: Diese neuen Methoden / Formate finden bei unseren Kunden – trotz anfänglicher Skepsis – sehr großen Anklang.

Ihr Webauftritt sollte nicht nur den Verkauf unterstützen, sondern sich auch selbst bezahlt machen!

Ziel Ihres Webauftritts sollte sein, dass Sie nicht nur Seminare, Workshops, Webinare und Coachings anbieten und verkaufen, sondern schon an Ihrem eBook, sowohl als Marketinginstrument, als auch als nutzenorientiertes Produkt, partizipieren.

Es ist im Grunde egal, welches Thema und welche Kombination später am besten zu Ihrem persönlichen Angebot passt! Wenn sie dieses Prinzip verstanden haben und umsetzen, dann generieren Sie einen zufriedenen Kundenstamm, der sich automatisch vergrößert und gerne bei Ihnen bleibt. Sollten Sie zurzeit noch ein Ein-Personen-Betrieb sein, müssten Sie sich wahrscheinliche eher Gedanken darüber machen, wie Sie sich Unterstützung holen, um alle Kunden bedienen zu können. Die klassische Vermarktung (siehe Abb. „Webauftritt“ Zweig „Zusatz“) findet übrigens auch wieder ihren Platz – aber etwas anders ausgerichtet, als bislang.

Damit Sie ihrer Fantasie freien Lauf lassen können, schnuppern Sie doch einfach in das eBook Nr. 1 (von 3) hinein. „Die Schritt-für-Schritt Anleitung zur Verwirklichung des eigenen Lebenstraumes!“. Dieses eBook dient als Grundlage für die Entwicklung des oben beschriebenen Abo-(Modul)-Systems. Laden Sie sich den Text (ohne Video und Animationen) einfach kostenlos herunter:

www.lebens-traum-verwirklichen.de

Personalentwicklung Güntzel
Helmut Güntzel
Efeuweg 34
D-22299 Hamburg
Tel. 040-72106404
Tel. 0171-9374929
pe-guentzel@t-online.de

Webinar zum Thema

Im August 2010 wird die Website www.ich-will-auftraege.de für die Öffentlichkeit freigeschaltet. Dort werden diese Inhalte auch als Webinar angeboten, die Menschen wie Sie brauchen, wenn sie nachhaltig Aufträge generieren wollen. Dort gibt es Antworten auf die Fragen: Was gibt es alles? Was bedeutet das? Was passt zu meinem Angebot? Wie funktioniert das Internet Marketing? Welche Applikationen machen für die Zukunft Sinn? Und viele Fragen mehr. Sie werden nach dieser Webinar-Reihe imstande sein, alles selbst zu gestalten. Ob und was für Sie sinnvoll ist, können Sie danach selbst entscheiden. Sie können sich beim Erstellen des Gesamtwerkes sowohl persönlich, als auch in einer Gruppe begleiten lassen oder bestimmte Aufgaben dieser Umsetzung auch ganz einfach abgeben. Wie auch immer Sie mit diesem Thema umgehen: Sie sollten sich auf jeden Fall informieren, bevor Sie eine Entscheidung treffen. Es lohnt sich wirklich!

Das nächste kostenlose Webinar zu diesem Thema findet am 26.08.2010 von 19:00 bis 20:00 Uhr statt. Sie können sich über webinare@t-online.de anmelden.