

Business mit GMV

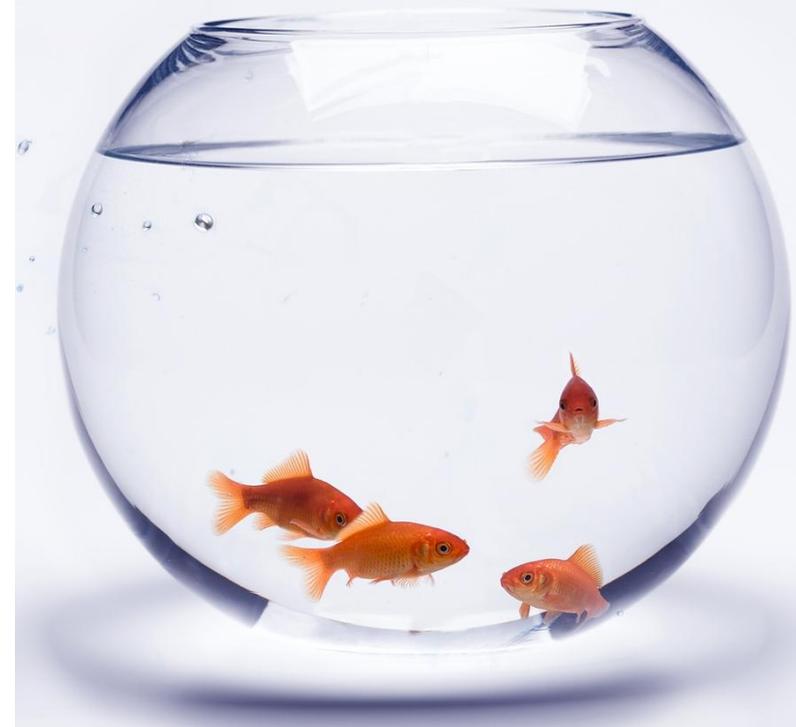
(Unternehmens)ziele
Trainer & Coaches



Wer ist denn da?:

Sind Sie ...

- TrainerIn & Coach?
- Trainer & Coach & Unternehmer?
- Trainer & Coach & Einzelkämpfer?
- Trainer & Coach & Angestellter?



Wer hat schriftlich formulierte
Ziele für sein „Unternehmen“?



Wo wollen Sie in fünf Jahren stehen?





Einen Tag strategisch denken bringt
mehr als 30 Tage Arbeit

André Kostolany

Überblick

- Psychologische Ebenen des „Unternehmens“
- Rahmenbedingungen von Unternehmenszielen
- Vision, Mission, strategische Ziele
- Umsetzung von Zielen
- Marketing & Vertrieb für Trainer & Coaches
Beispiel: **TRAINER**regional

Ziele und Nutzen:

- Sie kennen Kriterien und Rahmen für Unternehmensziele
- Sie kennen spezielle Anforderungen für Trainer & Coaches
Nutzen und Ziele
Strategie und Ziele
PE und Ziele
- Sie reflektieren Ihre eigenen Unternehmens-Ziele
- Sie nehmen Ideen und Werkzeuge mit, um Ziele zu entwickeln und zu erreichen
Konkret: Lösung für Neukundengewinnung - **TRAINER**regional

[Klick](#)

GMV – gesunder Menschenverstand

Das GMV-Prinzip®:

- Erfahrungswissen
- Intuition
- Aktuelles Wissen
- „Weisheiten“
- „Auf der Hand liegendes“



7 mal GMV – und Unternehmensziele

1. In Teams entwickeln Sie Ziele und Umsetzung gemeinsam
2. Stimmen Sie immer persönliche Ziele und U-Ziele ab, besonders bei Mitarbeitern
3. Ziele entwickeln Sie immer methodisch, moderiert, schriftlich
4. Für Unternehmensziele brauchen Sie Marktkenntnis
5. Wünsche sind etwas anderes als Ziele
6. Ziele ohne Umsetzen sind wie Fußball ohne Tore
7. Ziele sind lebendig



Psychologische Ebenen des Unternehmens

... der Praxis
... des Instituts
... der Akademie

Unternehmen

Mensch

Vision

Zugehörigkeit

Strategie

Unternehmensziele

Identität

Kultur

Werte, Motive

Kompetenzen,
Wissen

Fähigkeiten

Produkte, Dienstleistungen

Marktauftritt

Verhalten

Branche, Strukturen, Prozesse,
Standort ...

Umfeld, Umwelt,
Ressourcen

Unternehmen

Mensch

Vision

Zugehörigkeit

Strategie

Unternehmensziele

Identität

Kultur

Werte, Motive

Kompetenzen,
Wissen

Fähigkeiten

Produkte, Dienstleistungen
Marktauftritt

Verhalten

Branche, Strukturen, Prozesse,
Standort ...

Umfeld, Umwelt,
Ressourcen

Vision.

TRAINERregional ist das Akquiseportal für Trainer, entwickelt Nähe als Besonderheit und öffnet den Mittelstand für Qualitäts-Trainings.

Mission.

TRAINERregional akquiriert dauerhaft für 10 bis 12 RegioTRAINER, schafft Bewusstsein für Marketing & Vertrieb und entwickelt RegioTRAINER zur Marke.



Ihre Vision?
Ihre Mission?



Strategische Ziele

1. Marktsituation beachten
Trainer & Coachingmarkt =
Verdrängungsmarkt

!! Nische, Konzentration !!
Ziel: Trainer-EXPERTE



Strategische Ziele

1. Marktsituation beachten
Trainer & Coachingmarkt =
Verdrängungsmarkt

!! Nische, Konzentration !!
Ziel: Trainer-EXPERTE

2. Professionelle Umsetzung
Personality-Marketing
Vertrieb & Akquise mit USP

!! Akquise, Kundenbindung !!



Strategische Ziele **TRAINER**regional

1. Marktsituation beachten
Akquisition für Einzelkämpfer
Nische 1: Trainer
Ziel: Bis Ende 2011 akquiriert TR
bundesweit in 10 Regionen für 100
Trainer
2. Professionelle Umsetzung
Management Profi-Projektmanager,
Trainergewinnung über Telesales,
Trainer Produktentwickler, ...
Ziel: Trainerfluktuation unter 10%,
maximal 15% vom Umsatz für das
Management



Strategische Ziele

1. Zeit
 - * Vision
 - * 10-Jahres Ziele
 - * 5-Jahres Ziele
 - * Jahres-Ziele
2. Harte Bereiche
 - * Finanzen
 - * Marketing
 - * Management
 - * Vertrieb
3. Weiche Bereiche
 - * Kultur
 - * Menschen / PE
 - * Image / Expertentum



Umsetzen von Zielen

1. Hilfreiche Methoden

Klick

- * mental contrasting & Implementation Intentions (Vorsätze) kombinieren mit Disney Methode (NLP)
- * Visualisieren der Durchführung – nicht des Zielzustandes
- * Jährlicher Ziele-Tag

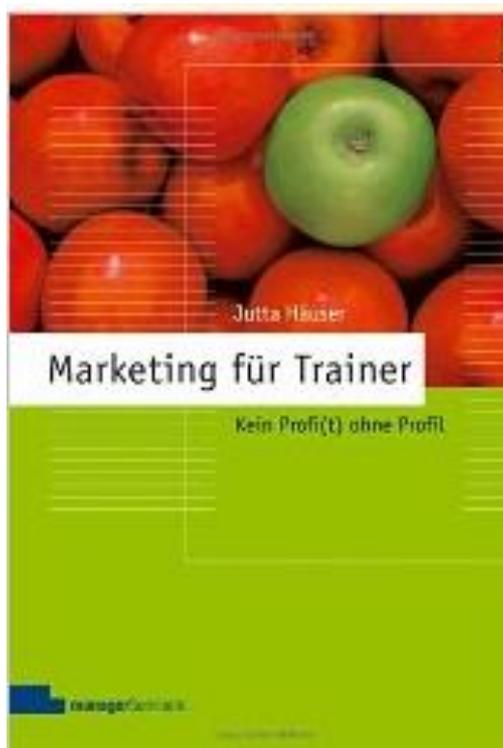
2. Persönliches

- * Entscheidend Durchhaltevermögen
- * Check der Psychologischen Ebenen Mensch / Unternehmen
- * „Es gibt nichts Gutes, ...“

Konkret: Ziel Neukundengewinnung

1. Ziel 1: dauerhaft professionelle Akquise
2. Nutzen: Akquise aus dem Kopf
3. Ziel 2: Jährlich sechs bis acht neue Kunden gewinnen
4. Umsetzung 1: Experten-Akquisethema
5. Umsetzung 2: Ausgelagerte Akquise
6. Umsetzung 3: Schulung Quality Calls
7. Verantwortlich: Selbst
8. Durchführend: **TRAINER**regional
9. Besondere Botschaft für den Kunden: Trainer aus der Nähe
10. Kosten: 490.00 / Monat

Literatur-Tipps



Workshop-Tipp

Unternehmens-Ziele, Ziele Akademie Nürnberg

www.ziele-akademie.de

www.zirbik-business-coaching.de

E-Book-Tipps (gratis)

Jürgen Zirbik

Eigene Ziele finden und erreichen

www.ziele-akademie.de

Martin Wilhelm

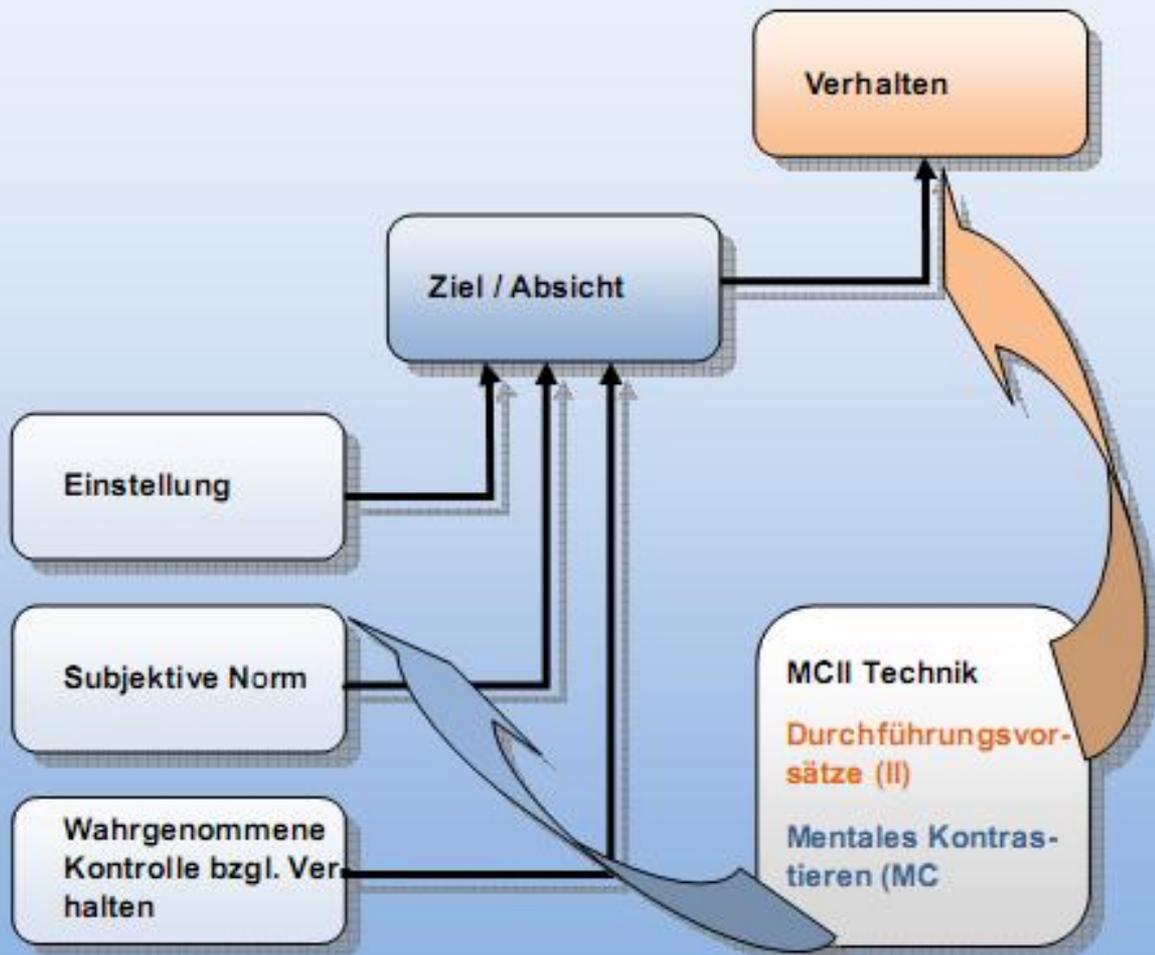
Gehen Sie selbst ans Telefon, wenn es nicht klingelt

www.gmv-telefonakquise.de

Business mit GMV

(Unternehmens)ziele
Trainer & Coaches





Das Mentale Kontrastieren wirkt beim Finden und Fassen von Zielen. Hier verstärkt es feste Zielintentionen und hohe Zielbindung.

Die Durchführungsvorsätze (Implementation Intentions) wirken auf die Umsetzung der Ziele, das Handeln, Machen, Tun, indem sie zusätzliche „Gelegenheiten“ finden helfen und Handlungsalternativen aufzeigen – Wenn-Dann-Optionen.

[Klick](#)

Sie arbeiten als Trainer oder Coach. Und Sie sind gut, sogar sehr gut! Trainieren oder Coachen beherrschen Sie aus dem Effeff. Aber neue Aufträge und Kunden kommen nicht allein - Akquirieren, Telefonieren und Verkaufen sind ein rotes Tuch für Sie?



TRAINERregional

menu 1

menu 2

menu 3

menu 4

menu 5

menu 6

Sprache Deutsch

Testseite 2

Testseite 3

Trainer in Ihrer Nähe

Räumliche Nähe hat viele Vorteile. Vor allem geringere Nebenkosten. Deshalb finden Sie bei RegioTRAINER zwölf Business-Trainer und –Trainerinnen aus Ihrer Nähe.

Warum gerade zwölf Trainer?

Wir haben 12 zentrale Trainingsthemen (Themenleiste links) identifiziert, die wichtig für persönliche und unternehmerische Weiterentwicklung im Business sind. Zu jedem Trainingsthema finden Sie einen Trainer, der sich darauf besonders konzentriert und Themen-Experte ist.



Mit **RegioTRAINER** haben Sie drei Vorteile:

- Qualitäts-Trainer aus der Region
- Geringere Spesen und Reisekosten für Trainer und Trainingsteilnehmer
- Keine Übernachtungskosten für Trainer und Trainingsteilnehmer
(auch bei offenen Mehrtagesseminaren überschaubare Anreisezeiten)

Hier finden Sie die Dossiers der Trainer (klick). Nehmen Sie mit Ihrem Themen-Experten oder Wunschtrainer Kontakt auf. Alles Weitere klären Sie mit dem RegioTRAINER direkt.

[Klick](#)