

# Inhalt

<b>Vorwort .....</b>	<b>7</b>
<b>1. Um- statt Einleitung .....</b>	<b>13</b>
<b>2. Das Produkt Trainer und sein Markt .....</b>	<b>19</b>
2.1. Typische Kennzeichen des Trainermarktes .....	23
2.2. Marketing – eine unmögliche Lösung? .....	37
<b>3. Kein Profi(t) ohne Profil .....</b>	<b>43</b>
3.1. Ziele: Definieren und schriftlich festhalten .....	44
3.1.1. Was sind Ihre ganz persönlichen Beweggründe? .....	45
3.1.2. Die bewusste Positionierung: Mitläufer, Nummer 1 oder Nischenstrategie? .....	54
3.1.3. Eine Frage von Größe: Einzelkämpfer, Partner oder Netzwerk? .....	60
3.2. Die Kernkompetenz .....	66
3.2.1. Kernkompetenz – eine Begriffsdefinition .....	68
3.2.2. Die Stärken stärken .....	70
3.2.3. Praktische Anleitungen, wie man die Kernkompetenz findet .....	76
3.3. Konzentration auf Zielgruppen .....	81
3.4. Qualität als Grundlage für Marketing .....	89
3.4.1. Was macht Trainingsqualität aus? .....	91
3.4.2. Wie kann diese Qualität dokumentiert werden? .....	98
3.5. Der Aufbau von Produktlinien .....	105

<b>4.</b>	<b>Positionieren Sie sich dort, wo der Markt Sie braucht! .....</b>	<b>115</b>
4.1.	Ein Markt voller Möglichkeiten .....	117
4.2.	Trends .....	126
4.2.1.	Trends in der Weiterbildung .....	128
4.2.2.	Trends in Wirtschaft und Gesellschaft.....	136
4.3.	Benchmarking, der Blick über den eigenen Tellerrand .	143
<b>5.</b>	<b>Der gelungene Markt-Auftritt.....</b>	<b>151</b>
5.1.	Eine traurige Bilanz.....	153
5.2.	Zeigen Sie, was Sie können! .....	158
5.2.1.	Die Broschüre – Ihre Unternehmensdarstellung .....	159
5.2.2.	Das detaillierte Trainer-Profil.....	171
5.2.3.	Die aussagekräftige Seminarbeschreibung .....	182
5.2.4.	Die kommunikative Visitenkarte .....	187
5.2.5.	Die Zusammenarbeit mit Grafikern und Werbeagenturen .....	190
5.3.	Die Macht der Zahl .....	194
<b>6.</b>	<b>Die Marke Trainer.....</b>	<b>205</b>
6.1.	Die Kennzeichen einer Marke .....	206
6.2.	Der Nutzen einer klaren Marken-Positionierung .....	210
6.3.	Praktische Anregungen für den Markenaufbau .....	214
	Literaturverzeichnis .....	225
	Stichwortverzeichnis .....	227