

# Inhalt

<b>1. Die wesentlichen Ergebnisse auf einen Blick.....</b>	<b>6</b>
<b>2. Überblick: Deutschlands Trainer in Zahlen .....</b>	<b>8</b>
2.1 Tätigkeit Training – Beratung – Coaching.....	8
2.2 Art der Beschäftigung.....	9
2.3 Geschlechter.....	9
2.4 Berufserfahrung .....	10
2.5 Honorare .....	11
2.5.1 Tagessatz nach Geschlecht .....	11
2.5.2 Tagessatz nach Beschäftigungsverhältnis.....	12
2.5.3 Tagessatz nach Berufserfahrung.....	14
<b>3. Wie meistern Deutschlands Trainer die Herausforderungen? .....</b>	<b>15</b>
3.1 Sind deutsche Trainer auch gute Unternehmer?.....	16
3.1.1 Marktlage .....	17
3.1.2 Beharrlichkeit, Eigenmotivation und Zielstrebigkeit.....	17
3.1.3 Planung und Organisation .....	19
3.1.4 Marketing und Selbstdarstellung .....	22
3.1.5 Kundenbeziehung und Honorarverhandlungen .....	23
3.2 Wie robust sind Deutschlands Trainer? .....	25
3.2.1 Erwartungshaltung des Kunden .....	25
3.2.2 Selbstzweifel und Umgang mit Kritik .....	26
3.2.3 Einzelkämpferdasein .....	27
3.3 Wie kraftvoll und gesund sind Deutschlands Trainer? .....	28
3.4 Was Trainer am meisten beansprucht – ein Belastungs-Ranking .....	30

<b>3.5</b>	<b>Unterschiedliche Herausforderungen je nach Beschäftigungsart .....</b>	<b>31</b>
3.5.1	Freiberufliche Trainer .....	31
3.5.2	Institutionelle Seminar-/Ausbildungsanbieter .....	41
3.5.3	Angestellte Trainer .....	44
3.5.4	Nebenberufliche Trainer .....	47
<b>3.6</b>	<b>Unterschiede bei Trainerinnen und Trainern .....</b>	<b>50</b>
<b>3.7</b>	<b>Wie sich die Belastungen mit der Erfahrung verändern .....</b>	<b>54</b>
3.7.1	Markt .....	54
3.7.2	Ziele und Ergebnisse .....	55
3.7.3	Umgang mit Zweifeln, Kritik und schwierigen Situationen .....	56
3.7.4	Kundenbeziehung .....	57
3.7.5	Effizienz .....	57
3.7.6	Rahmenbedingungen .....	58
3.7.7	Energie und Gesundheit .....	60
<b>3.8</b>	<b>Wie zufrieden sind die Trainer mit ihrer finanziellen Lage? .....</b>	<b>62</b>
<b>3.9</b>	<b>Hilfen zur Verbesserung von Tagessatz und Finanzen .....</b>	<b>64</b>
3.9.1	Honorarverhandlungen .....	64
3.9.2	Selbstbewusstsein .....	65
3.9.3	Konsequentes Marketing .....	66
3.9.4	Kundenbeziehung .....	66
<b>4.</b>	<b>Wie hoch sind die Belastungen wirklich? .....</b>	<b>68</b>
<b>5.</b>	<b>Was tun Deutschlands Trainer, um berufliche Belastungen zu bewältigen? .....</b>	<b>71</b>
5.1	Ob reden hilft? .....	72
5.2	Wie zahlt sich die investierte Zeit aus? .....	73
5.3	Erfolgreiche Entlastungsstrategien – werden sie genutzt? .....	75
<b>6.</b>	<b>Der Trainer als Mensch – ein <i>noch</i> unbekanntes Wesen .....</b>	<b>77</b>