

Tipps & Tools für Trainer & Coaches

Die Trainerbroschüre – Türöffner zu neuen Aufträgen

Mit einer ansprechenden Trainerbroschüre legen selbstständige Bildungsfachleute die Basis zu neuen Aufträgen. Eine wirksam konzipierte Selbstdarstellung ist mehr als ein Lebenslauf. Sie beinhaltet ein beeindruckendes Trainerprofil und eine konkrete und aussagekräftige Angebotsdarstellung.

Täglich landen sie auf den Tischen der Personalverantwortlichen: Angebote der vielen Tausend selbstständigen Trainern, Beratern und Coaches in der Schweiz. Da heisst es aufzufallen und bei den potenziellen Kunden einen positiven Ersteindruck zu hinterlassen. Die Trainerbroschüre bildet ein wirksames und kostengünstiges Mittel für eine umfassende Darstellung der eigenen Kompetenzen und Angebote. Sie soll die relevanten Informationen vermitteln, Interesse schaffen, Kompetenz ausstrahlen, in Erinnerung bleiben und im Idealfall zu einem persönlichen Kennen lernen führen.

Mögliche Elemente der Trainerbroschüre

Einstiegsseite

- Kernkompetenz
- Leitgedanke

Detailliertes Trainerprofil

- Persönliche Daten
- Ansprechendes Foto
- Ausbildungen
- Berufspraxis
- Methodenkompetenz
- Arbeitsweise
- Qualitätsverständnis
- Netzwerkpartner
- Publikationen

Produktebeschreibung

- Seminarbeschreibung
- Beratungsangebot

Referenz- oder besser Projektliste

- Branche
- Projekt
- Zielgruppe
- Zeitraum
- Erfolge

Responselement

- Rückantwort-Fax oder
- Antwortkarte

Profil zeigen

Die Trainerbroschüre muss Ihr einzigartiges Profil, Ihre Ecken und Kanten klar transportieren. Sie soll Aussagen zu Ihrer Persönlichkeit, Ihrem Arbeitsstil und Ihrem Qualitätsverständnis beinhalten. Werden Sie konkret. Anstelle einer Referenzliste verwenden Sie besser eine Projektliste. Hier führen Sie messbare Erfolge auf. Anstelle der Referenz Hans Müller AG wird es mehr beeindruckend, dass durch Ihr Verkaufstraining bei 30 Verkäufer/innen der Telekommunikationsbranche der Umsatz um 10% gestiegen ist.

Detaillierte Angebote

Beschreiben Sie Ihr Angebot möglichst detailliert. Anstelle «Kommunikationstraining» verfassen Sie einige konkrete Trainingsangebote. «Auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Trainings» sagt absolut nichts aus und ist bei allen Anbietern im Angebot. Im Rahmen Ihrer Bedarfserhebung beim Kunden werden Sie dann die speziellen Bedürfnisse des Kunden immer noch berücksichtigen.

Ansprechende Verpackung

Die Trainerbroschüre muss nicht zwingend gedruckt und gebunden sein. In der Praxis sieht man oft die Form der Loseblattsammlung in einer Dokumentationsmappe. Dies ist eine preisgünstige Möglichkeit für Trainer um die Informationen immer auf dem neusten Stand zu halten. Das Design soll aber unbedingt von einem Profi erstellt werden. Nur eine ansprechende «Verpackung» der professionellen Inhalte strahlt Kompetenz aus.

Die Broschüre ersetzt die Offerte nicht. Nach einem Erstgespräch offerieren Sie aufgrund der Kundenbedürfnisse Ihr massgeschneidertes Angebot mit einem konkreten Preis. Da Sie mit Ihrer Trainer-

broschüre von Anfang an Kompetenz und Professionalität ausgestrahlt haben, werden Sie sich von Mitbietern abheben und einen guten Preis durchsetzen können.

Checklisten-Download

Zwei kostenlose Dokumente zur Erarbeitung Ihrer Trainerbroschüre:

- Dies gehört in eine Trainerbroschüre
- Beispiel Trainerbroschüre

Jeden Monat finden Sie unter www.lernwerkstatt.ch > Toolbox neue Tools.



Daniel Herzog ist seit 19 Jahren mit den Kernkompetenzen Bildungsmarketing und Didaktik/Methodik in der Erwachsenenbildung tätig. Als Gründer und Gesellschafter der Lernwerkstatt Olten und der Daniel Herzog Bildungsmarketing GmbH verfügt er über Praxisgefässe, in denen er neue Konzepte und Strategien des Bildungsmarketings laufend testet und anwendet. Er unterrichtet bei der Lernwerkstatt Olten in den Lehrgängen SVEB-Zertifikat 1, Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis, eidg. dipl. Ausbildungsleiter/in und im Nachdiplomstudium HF Bildungsmanagement.

www.lernwerkstatt.ch
Tel. 062 291 10 10

lernwerkstatt