

Inhalt

Vorwort 9

1. Kapitel

Das Mindset erfolgreicher Trainer:innen. 11

Mit lebenslangem Lernen zu einer erfolgreichen Trainingskarriere und zu Trainingsexzellenz. 12
Jennifer Frank-Schagerl

„Typische“ Trainer:innen-Biografien – Wie du deine Entwicklung und deine Karriereschritte verstehst und erfolgreich gestalten kannst 18
Markus Brand

Das Qualitäts-Mindset als Karrierebooster. 24
Maria Fuß

Das Erfolgs-Mindset – das Geheimnis erfolgreicher Trainer:innen 30
Alexandra Link

JA, es wird schwer, UND es wird gut! – Mit Impro zu Resilienz und Erfolg. 36
Annette Krumreihn

Manage deine Stärken, spüre den Erfolg! 42
Alexandra Hagemann

Ambiguitätstoleranz als Voraussetzung für eine erfolgreiche Trai-
ner:innenlaufbahn im Zeitalter von VUKA und BANI. 48
Achim Stams

Durch Emotions- und Beziehungsmanagement zu höherer Kund:innenzufriedenheit 54
Dr. Christian Blei

2. Kapitel

Wirtschaftlich erfolgreich im Trainingsbusiness. 61

Selbstständig in Training, Beratung und Coaching: Was man zum Start und darüber hinaus wissen sollte 62
Nicole Kloppenburg

Betriebswirtschaftlich denken und handeln schafft wirtschaftlichen Erfolg. 68
Stephan Gingter

Vom Trainer zum Unternehmer – teamfactor, ein Unternehmen für die Teamentwicklung.	74
Martin Uhl	

3. Kapitel	
Vertrieb und Akquise für Trainer:innen	81

Wie du mit dem Verkaufs- und Akquisezyklus für Trainer:innen dein Business auf das nächste Level hebst.	82
Henrik Trenkel	

Geistige Brandstiftung und ProduktGedankenKarte (PGK®): Verkaufen, ohne wie ein:e Verkäufer:in zu wirken.	88
Siegfried F. Orendi	
Dirk Kreuter	

Der Akquisebooster für dein Trainingsbusiness: Wie du mit Vorträgen neue Kund:innen gewinnst	94
Anne-Carole Telliez	

Vom Small Talk zum Big Talk: Erfolgreich Netzwerken mit dem Elevator Pitch.	100
Dr. Stephen Wagner	

Auftrittskompetenz als Schlüsselfaktor in Akquise-Gesprächen oder Pitches.	106
Caroline Solowjew	

Die Magie der Trainingsbedarfsanalyse: Mit dem Canvas zu transfer-wirksamen Trainings	112
Anna Langheiter	

Denkfehler in Verhandlungen, die den Gesprächserfolg killen – und Tipps zum Umdenken und zur Verhaltensänderung	118
Hans A. Hey	

4. Kapitel	
Sichtbar durch gekonntes Marketing.	125

Mit einem klaren Profil an den Start gehen	126
Katrin Fehlau	

Der Königsweg an die Trainingsspitze: Von der Positionierung zur erfolgreichen Vermarktung	132
Andreas Bornhäußer	

Sog statt Druck erzeugen – Marketing mit Hirn	138
<i>Uli Funke</i>	
Getting Started – Marketing-Basics für Trainer:innen	144
<i>Markus Frank-Schagerl</i>	
Mit dem Europäischen Trainingspreis auf ein neues Level der Trainingskarriere	150
<i>Dirk Scheffer</i>	
 5. Kapitel	
Die Zukunft des Trainings	157
Zukunftskompetenz Positive Psychologie: Die PERMA-Faktoren im Training für nachhaltigen Erfolg	158
<i>Sandra Dundler</i>	
ChatGPT als Sparringpartner im Training	164
<i>Heike Molin</i>	
KI im Training: Vielseitige Anwendungsmöglichkeiten am Beispiel von Teamentwicklung	170
<i>Dr. Anne Wilmers</i>	
Virtual Reality für innovatives Training und Coaching: Ein Crash-Kurs	176
<i>Marcel Herrmann</i>	
Neues Lernen – Neue Rollen für Trainierende	182
<i>Christian Gauß-Kuntze</i>	
Bewahre Haltung! Trainings inklusiv gestalten (DEIB)	188
<i>Tanja Hartwig</i>	
<i>Timothy Tasch</i>	
Nachhaltigkeit für Trainer:innen – essenzielle Notwendigkeit, großartige Chance und eine gute Nachricht	194
<i>Felix Senner</i>	