

Inhalt

Vorwort: Stecknadel oder Patchworkdecke?	11
Wie ist es zu diesem Buch gekommen?.....	13
1. Wie und warum man Sie als Coach oder Trainer auswählt	17
1.1 „Wo das Suchen endet, beginnt das Finden“ – die vier Wege.....	17
1.2 Was geht Kunden während der Suche durch den Kopf?	21
1.3 Coachs werden auf diese Weise eher selten gesucht – Trainer schon häufiger!.....	24
2. Liebe auf den zweiten Blick: Sich als Coach positionieren	29
2.1 Es gibt keine passende Positionierung für mich	32
2.2 Es gibt zu wenige Kunden für meine Positionierung.....	33
2.3 Es gibt schon zu viele Coachs mit dieser Positionierung	34
2.4 Mit Positionierung wird es mir thematisch viel zu langweilig.....	36
2.5 Für diese Positionierung bin ich nicht gut genug	37
2.6 Wenn ich mich klar positioniere, fühlen sich andere Kunden abgeschreckt.....	38
2.7 Andere werden schlecht über mich denken, wenn ich mich für diesen Schwerpunkt „oute“	39
2.8 Diese Zielgruppe kann mich nicht bezahlen.....	40
2.9 Mit Positionierung werde ich weniger Geld verdienen als ohne	42
2.10 Positionierung macht keinen Spaß	44
3. So finden Sie Ihre authentische Positionierung	45
3.1 Wie kam es zu ersten Positionierungen? Ein kleiner historischer Exkurs von Hans-Werner Klein	46
3.2 Was ist eine authentische Positionierung?.....	48
3.3 Wie finden Sie Ihre authentische Positionierung?.....	49
3.4 Erste Schritte zu Ihrem Ziel zur authentischen Positionierung.....	51
3.5 Coach, wofür lebst du? Coach, wofür stehst du?	65
3.6 Ein Kreis für Ihr Leben: Ihr eigener „Coach Positioning Circle“	68

4.	Sie können Ihr Coaching-Know-how zum Thema Positionierung nutzen	73
4.1	Coaching-unterstützte Auswahl der Positionierung	73
4.2	Coaching-unterstützte Umsetzung der Positionierung	81
5.	Welche Möglichkeiten der Positionierung gibt es?	85
5.1	Die Stecknadel-Positionierung	87
5.2	Die Stricknadel-Positionierung.....	100
5.3	Die Roter-Faden-Positionierung.....	114
5.4	Die Patchworkdecken-Positionierung.....	130
5.5	Ein kurzes Fazit über alle Positionierungsarten	141
6.	Positionierung im Wandel.....	143
6.1	Praxisbeispiel: Martin Weiss	143
6.2	Praxisbeispiel: Dr. Ingolf Hoven	150
7.	Zehn wesentliche Positionierungsfehler – und wie Sie sie vermeiden können	155
7.1	Das eigene „Schmerzthema“ als Positionierung auswählen	156
7.2	Eine Zielgruppe nur auswählen, weil man diese halt am besten kennt	157
7.3	Das Hobby zum Beruf machen	158
7.4	Tun, was alle machen	159
7.5	Zu schwammig bleiben.....	160
7.6	Zu spitz werden.....	161
7.7	Zu schnell aufgeben.....	162
7.8	Zu sehr auf andere hören	163
7.9	Einen Guru-Status anstreben	164
7.10	Nicht ins Handeln kommen	165
8.	„Fünf Köstlichkeiten“ – ein Interview-Buffer mit Ausbildern, Medien-Stars, Trainern, Weltreisenden und Scannern	167
8.1	Weltreisende und Auswanderin: ein Interview mit eWa Ferens	168
8.2	Was wir von Coachingausbildern lernen können	170
8.3	Auch Trainer brauchen Trainer. Interview mit dem Top-Trainer Al Weckert.....	182
8.4	„Ich mache Musiker wieder glücklich.“ Interview mit Mona Köppen, einer als Stecknadel positionierten Scannerin	188

9. Wie schnell zeigt sich der Erfolg der Positionierung? 191

10. Zuklappen und anfangen: die nächsten Schritte 195

Anhang 197

Kopiervorlage: der CPC-Kreis (Kapitel 3) 199

Danke..... 201

Foto- und Bildnachweise 207