

Titel: **Marketing für Trainer**
Kein Profi(t) ohne Profil

Herausgeber: **Jutta Häusler**
Verlag: **Manager Seminare Verlags GmbH, Bonn, 2004**
Umfang: **230 Seiten**
ISBN-Nr.: **3-931488-41-1**
Preis: **49,90 €**

Rezensentin: © **Elizabeth Kandziora**, Hannover
Systemische Beraterin, Diplom-Supervisorin (DGSv)

„Was wollen Sie wirklich? Was streben Sie an, was sind Ihre Wünsche, Ihre Visionen? Was sind konkret daraus ableitbare, messbare und überprüfbare, realistische, aber durchaus herausfordernde Ziele? Welche Ziele lassen sich nicht miteinander vereinbaren? Welche Konsequenz hat das? Welchen Preis sind Sie bereit zu zahlen, um dieses alles zu erreichen - welchen nicht? Handeln Sie Ihren Zielen entsprechend oder vielleicht besser gefragt, welche Ziele lassen sich aus Ihren Handlungen ableiten?“ und weiter: „Welche Kunden wollen Sie? Mit welchen Themen und welchen Aufgabenstellungen?“ (S. 45/46)

Jutta Häusler, Geschäftsführerin der Trainervermittlungsagentur YPSYLON GmbH berät und vermittelt Trainer an Organisationen.

Dieses Buch ist aus der Fülle ihrer Erfahrungen entstanden. Statt nur Marketing zu trainieren, wendet sie das Repertoire auf die Trainer selbst an. „Kein Profi(t) ohne Profil“, so der Untertitel des Buches, in dem sie kenntnisreich die Trainerlandschaft zu Konzentration, Kompetenz und Zielklarheit auffordert.

„Ich empfehle Trainer grundsätzlich nur im Bereich ihrer Kernkompetenzen.“ (S.66) Diese, so hat sie oft beobachtet, sind den Trainern oft nicht bewusst. Damit das nicht so bleibt, fordert sie zunächst auf, eigene Stärken zu sichten und als nächstes den eigenen Kundenkreis. „Welche Kunden will ich haben, welche Themen trainieren, welche Zielgruppen? Will ich überhaupt trainieren? Für was stehe ich als Trainer“?... Formulieren Sie diese sieben Sätze so, dass sie genau auf Ihre Person zutreffen – und zwar nur auf Ihre Person. Und zuletzt streichen Sie vier dieser sieben Sätze wieder.“(S. 77)

Didaktisch hervorragend führt sie die LeserIn immer dichter an das Thema Selbstmarketing. Hinweise, Tipps und provozierende Beobachtungen sorgen dafür, dass sich der Blick für die eigenen Kompetenzen schärfen kann. Humorvoll macht sie deutlich, dass sie sich kein X für ein Y vormachen lässt.

Insgesamt eine fundierte Anleitung, sich selbst wichtig (und doch nicht zu wichtig) zu nehmen. Auch wenn sich Jutta Häuser in ihrem Buch vorrangig an Trainer wendet, ist es auch für andere Beratungsbereiche wie Supervision und Coaching sehr hilfreich. Oder zum Erstellen der eigenen Homepage, beim Übergang in die Selbständigkeit und, und, und...

Hannover, den 17.8.2004 für die Zeitschrift Systeme