

Inhalt

Vorwort	9
-------------------	---

1. Kapitel

Das Mindset erfolgreicher Trainer:innen.	11
---	-----------

Mit lebenslangem Lernen zu einer erfolgreichen Trainingskarriere und zu Trainingsexzellenz.	12
<i>Jennifer Frank-Schagerl</i>	

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

Das Qualitäts-Mindset als Karrierebooster.	24
<i>Maria Fuß</i>	

Das Erfolgs-Mindset – das Geheimnis erfolgreicher Trainer:innen	30
<i>Alexandra Link</i>	

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

Manage deine Stärken, spüre den Erfolg!	42
<i>Alexandra Hagemann</i>	

Ambiguitätstoleranz als Voraussetzung für eine erfolgreiche Trainer:innenlaufbahn im Zeitalter von VUKA und BANI.	48
<i>Achim Stams</i>	

Durch Emotions- und Beziehungsmanagement zu höherer Kund:innenzufriedenheit	54
<i>Dr. Christian Blei</i>	

2. Kapitel

Wirtschaftlich erfolgreich im Trainingsbusiness.	61
---	-----------

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

Betriebswirtschaftlich denken und handeln schafft wirtschaftlichen Erfolg.	68
<i>Stephan Gingter</i>	

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

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
<i>Henrik Trenkel</i>	

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

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

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

Auftrittskompetenz als Schlüsselfaktor in Akquise-Gesprächen oder Pitches.	106
<i>Caroline Solowjew</i>	

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

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

4. Kapitel

Sichtbar durch gekonntes Marketing.	125
--	------------

Mit einem klaren Profil an den Start gehen	126
<i>Katrin Fehlau</i>	

Der Königsweg an die Trainingsspitze: Von der Positionierung zur erfolgreichen Vermarktung	132
<i>Andreas Bornhäußer</i>	

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>	