

TRAININGSSPITZEN

Das heimliche Leiden der Trainer



Vorsicht: spitz! In Training aktuell betrachten Marktteilnehmer ihre Branche – und nehmen dabei kein Blatt vor den Mund.

Foto: chriskuddl, Zweisam/photocase.com

Lange Staus, unvorbereitete Seminarräume, einsame Abende: Trainer sind ständig unterwegs, und das ist oft kein Zuckerschlecken. Dabei gibt es ein Gegenmittel gegen dieses heimliche Leiden. Dafür müssen Trainer allerdings anfangen, ihr eigenes Business bewusst zu steuern – über gezielte Akquise.

Nach sechs Stunden Autofahrt und Stau endlich um 22 Uhr im Hotel. Küche? „Hat leeeeiider schon geschlossen.“ WLAN? „Sorry, ist aktuell etwas langsam. Den besten Empfang haben Sie in der Lobby.“ Moderationskoffer und Raum für morgen? „Was genau meinen Sie mit Moderationskoffer? Im Raum findet gerade noch eine Hochzeitsfeier statt, er wird dann morgen für Sie vorbereitet.“

So oder ähnlich ergeht es vielen Trainern beim Einchecken ins Hotel. Geschäftliches Reisen hat wenig mit den Freuden des Urlaubs oder den Abenteuer eines Weltenbummlers zu tun. Weder die Ziele, noch die Hotels, noch

die Zeiten sind aufregend, bereichernd oder erholsam. Im Gegenteil: unbequeme Betten, einsame Abende, improvisiertes Essen, viele Staus und stets zu wenig Zeit.

Wenn man aber die Kollegen so fragt, bekommt man meist zur Antwort: „Also mir macht das ja gar nichts aus, ich fahre total gerne Auto – auch lange Strecken.“ Immer öfter schleicht sich bei mir jedoch das Gefühl ein, dass sich viele diese Antwort nur deshalb angewöhnt haben,

damit sie sie irgendwann selbst glauben. Wäre ja auch doof, wenn der Traumjob Trainer auf einmal einen gehörigen Kratzer bekommt. Manchmal jedoch bröckelt diese Fassade, und dann bricht es aus einem Kollegen heraus: „Ich leide unter dem ständigen Reisen und dass ich so wenig Zeit mit meiner Familie verbringen kann!“

Das Gegenmittel: regionale Aufträge generieren

Dabei gäbe es ein Gegenmittel gegen dieses heimliche Leiden: planvolle Akquise, um das eigene Business zu steuern und darüber regionale Aufträge zu generieren. Pfui, Akquise, was für ein schmutziges Wort! Das meinen viele Trainer noch immer. Akquise macht ihnen Angst, verspricht wenig Spaß und hört sich nach Klinkenputzen an. Und Trainer verkaufen ja immerhin Bildung und Weiterbildung – und keine Staubsauger!

Kollegen, die seit vielen Jahren gut im Geschäft sind, brüsten sich oft damit, dass sie nicht akquirieren müssen: Das Geschäft kommt allein über Empfehlung zu ihnen. Die jüngeren Branchenteilnehmer schauen dann hochachtungsvoll und flüstern mit glänzenden Augen: „Das will ich auch!“ Leider klappt diese Bestellung beim Universum aber nicht. Man müsste also wirklich mal Akquise betreiben.

Das Gute daran: Man kann Akquise lernen. Versprochen! Sie ist das einfachste Mittel, um Geschäft dort zu generieren, wo ich es haben möchte. Und keine Angst: Meist gibt es viel mehr Unternehmen und potenzielle Kunden in der eigenen Umgebung, als man vermutet. Es wird also eine ganze Weile dauern, bis man seine gesamte Region trainiert hat – und dann wachsen ja auch immer wieder neue Kunden und Bedarfe nach.

Tanja Peters ■

Tanja Peters ist Expertin für Mut, Positionierung und Verhandlung. Mit ihren Coachings, Vorträgen und Seminaren unterstützt sie vor allem Selbstständige auf ihrem Weg. Kontakt: www.dieMUTberaterin.de