

TRAININGSSPITZEN

Positionieren ist wie heiraten



Foto: chriskuddl, Zweisam/photocase.com

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

Viele Trainer befinden sich mit ihrer Positionierung noch in der Dating-Phase: Sie verlieben sich schnell in neue Themen, aber genauso schnell lässt ihre Begeisterung auch wieder nach. Eine gute Positionierung hingegen ist wie eine treue Ehe: Sie wird mit den Jahren immer spannender und tiefer.

Immer mehr Menschen in der Weiterbildungsbranche wollen sich positionieren, weil sie erkennen, dass mit dem üblichen Bauchladen und der Parole „Ich kann alle coachen und alles trainieren!“ keiner mehr so richtig zu begeistern ist. Um Experte zu werden, muss man sich einem Thema oder einer Zielgruppe verschreiben. Nur dann ist es möglich, tief einzusteigen, die Themen wirklich zu durchdringen und wie ein guter Wein über die Jahre immer besser zu werden.

Ich treffe in unserer Branche hauptsächlich auf drei Gruppen:

1. Die, die bereits gut positioniert und damit auch erfolgreich unterwegs sind.
2. Die, die Positionierung für nicht notwendig halten.
3. Und die, die behaupten: „Ich bin positioniert!“ – es aber eigentlich nicht sind. Einige sind noch in der Dating-Phase mit ihrer Positionierung und unentschlossen, andere gehen einfach schon wieder fremd, bevor die Positionierung ihre Kraft entwickeln konnte.

Sie sind noch in der Dating-Phase, wenn ...

- ▶ Sie sich ständig neu in ein Thema verlieben, das Sie allerdings nur für ein paar Wochen begeistert,

- ▶ Sie mit jedem Themenwechsel auch einen neuen Slogan verkünden,
- ▶ Sie Ihre Internetseite ständig verändern,
- ▶ Sie *alle* Aufträge annehmen, aus Angst keinen mehr zu bekommen.

Sie gehen fremd, wenn ...

- ▶ Sie eigentlich Coaching für Männer anbieten, jetzt aber auf allen Frauenmessen präsent sind, weil Sie ein Auftragsloch gut nutzen wollen,
- ▶ Sie immer wieder neue Themen in Ihrem Blog aufgreifen, statt Ihr Thema zu vertiefen,
- ▶ Sie mit Menschen kooperieren, die so gar nicht zu Ihrem Thema oder Ihrer Zielgruppe passen,
- ▶ Sie *alle* Aufträge annehmen, aus Angst keinen mehr zu bekommen.

Sie sind wirklich in einer treuen Ehe gelandet, wenn ...

- ▶ Sie mit Hingabe und Disziplin immer wieder Ihr Thema füttern,
- ▶ Sie sich nach und nach zu einer persönlichen Marke entwickeln, sodass Menschen Sie wiedererkennen und direkt mit Ihrem Thema in Verbindung bringen,
- ▶ Sie spüren, dass Sie mit Ihrem Thema voll in Ihrer Kraft und Ihrem Element sind,
- ▶ Sie Anfragen und Aufträge bekommen, die genau zu Ihnen und Ihrem Thema passen,
- ▶ Sie Aufträge auch mal ablehnen, weil diese nicht Ihrer aufgebauten Expertise entsprechen,
- ▶ Sie sich selbst jeden Tag für Ihre Arbeit und Ihre Kunden begeistern.

Heiraten Sie doch einfach, wenn Sie wollen. Aber wenn Sie es ernst meinen, dann geben Sie sich dieser Beziehung voll und ganz hin – und hören Sie auf, fremdzugehen! Wenn Ihre Positionierung die richtige für Sie ist, wird es mit ihr über die Jahre immer spannender, vielschichtiger, tiefer und, mit wachsender Expertise, auch immer leichter. Aber nie langweilig!

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.dieMUT-beraterin.de