

## Profi-Seminar: Marketing & Akquise für Trainer und Coaches

### Effektive Kundengewinnung dank professioneller Selbstvermarktung

Die Coaching-Branche boomt – doch ohne professionelle Vermarktung haben selbst die besten Konzepte am Markt auf Dauer keine Chance. Dabei muss es gar nicht immer gleich die kostenintensive Betreuung durch eine PR-Agentur oder entsprechende Marketing-Profis sein: Denn für Trainer und Coaches gibt es viele gute Möglichkeiten, sich auch mit kleinem Budget professionell selbst zu vermarkten.

Das Profi-Seminar „Marketing & Akquise“ zeigt Ihnen als Trainer oder Coach effektive Wege, sich selbst so einen guten Ruf aufzubauen, dass Sie damit wirklich gute Kunden gewinnen – und auch langfristig gutes Geld verdienen können. Lernen Sie die grundsätzlichen Möglichkeiten der Selbstvermarktung kennen und nutzen Sie die Gelegenheit, unter professioneller Beratung auszuloten, welche Varianten jeweils für Sie persönlich machbar sein könnten – abgestimmt auf Ihre ganz individuellen Rahmenbedingungen wie Budget, Persönlichkeit, Kundenkreis und auch Themenfeld.

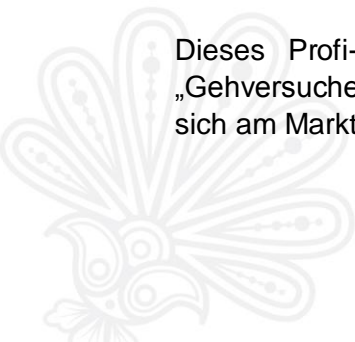
Vom klassischen Newsletter, über innovative Web 2.0-PR bis hin zu professionellem Qualitätsnetworking – Sie werden überrascht sein, wie viele verschiedene praktische Ansatzpunkte es für Ihre Selbstvermarktung tatsächlich gibt.

Darüber hinaus erhalten Sie wertvolle Tipps, wie Sie Ihr ganz individuelles Profil als Trainer bzw. Coach schärfen können. Denn nur wenn potenzielle Kunden Ihren spezifischen USP (Unique Selling Point) eindeutig erkennen, können Ihre Anstrengungen im Bereich der Kundengewinnung und -pflege tatsächlich fruchten.

#### Ihr Nutzen:

- Sie erweitern Ihr Wissen darüber, wie Sie Ihr Profil als Coach bzw. Trainer schärfen können, um sich effektiv als Experte zu positionieren
- Sie erhalten einen Überblick über die grundsätzlichen Möglichkeiten einer professionellen Selbstvermarktung als Coach bzw. Trainer – und finden Kriterien, die für Sie jeweils passenden Tools auszuwählen
- Sie erarbeiten Wege, Ihre Selbstvermarktung besser zu strukturieren, und investieren damit langfristig in Ihren eigenen Erfolg
- Sie bekommen einen neuen Überblick über persönliche Ziele und Prioritäten, um in Zukunft optimal mit Ihren Ressourcen haushalten zu können
- Sie profitieren direkt vom praktischen Erfahrungswissen echter Branchenprofis – und sparen damit viel Geld, weil Sie eigene Fehlversuche vermeiden und ineffektive Maßnahmen frühzeitig verwerfen
- Sie entdecken neue Möglichkeiten, wie Sie zusätzlichen Umsatz generieren können – ohne selbst dafür arbeiten zu müssen
- ...und ganz nebenbei erweitern Sie Ihr persönliches Qualitätsnetzwerk in der Coaching-Branche

Dieses Profi-Seminar spricht vor allem Coaches und Trainer an, die nach ersten „Gehversuchen“ festgestellt haben, wie mühsam es trotz überzeugender Ideen sein kann, sich am Markt zu behaupten und wirklich dauerhaft gute Kunden zu gewinnen.



Statt trockener Marketing-Theorien erwartet Sie hier griffiges Handwerkszeug – praxistauglich und selbst umgesetzt von der Dozentin Monika Scheddin, selbst seit mehr als 15 Jahren als Businesscoach erfolgreich und inzwischen eine absolute Branchenexpertin. Monika Scheddin hat mit der WOMAN's Business Akademie von Null ihr eigenes Unternehmen in München aufgebaut und mit dem WOMAN's Business Club den renommiertesten Club seiner Art in Deutschland ins Leben gerufen. Ihr Buch zum Thema Networking hält sich bei Amazon hartnäckig auf dem ersten Verkaufsrang – und soeben ist ihr neues Buch „Wecke die Diva in dir!“ erschienen.

**Termin:** **Samstag, 19. November 2011**  
09.00 bis 19.00 Uhr  
**Preis:** Euro 495,- zuzüglich Tagungspauschale (€ 65,-) und MWSt.  
**Ort:** München, Novotel München City  
Hochstr. 11, 81669 München [www.novotel.com](http://www.novotel.com)

**Dozentin:** Monika Scheddin

Monika Scheddin verdreifachte als Topmanagerin den Deutschland-Umsatz in einem japanischen Maschinenbauunternehmen, sanierte als Prokuristin die deutsche Tochter einer amerikanischen Softwarecompany und baute anschließend ab 1995 die WOMAN's Business Akademie in München und den renommierten WOMAN's Business Club in München, Frankfurt und Ingolstadt auf.

Die Autorin mehrerer Bücher ist Lehrbeauftragte der Universität München und unterstützt als Coach Führungskräfte, UnternehmerInnen und Persönlichkeiten, die in der Öffentlichkeit stehen.

Monika Scheddin wird gerne und oft als Expertin und Interviewpartnerin gebeten, z. B. von Welt am Sonntag, W&V, Süddeutsche Zeitung, Cosmopolitan, Madame, Focus Money, Frankfurter Allgemeine Magazin, Financial Times Deutschland.

Kunden u.a. Adobe, Aigner, Allianz, Siemens, BMG, BT (British Telecom), ProSiebenSat1, Bristol Myers Squibb

**Kundenstimmen** „Was für ein Luxus: Man hört Monika Scheddin einfach zu, bekommt tiefe Erkenntnisse so einfach präpariert, dass man anschließend mit größtem Vergnügen loslegt – und sich fragt, warum man nicht früher auf diese schlüssigen Ideen gekommen ist!“ / „Großartig für alle, die ‚tun‘ wollen – nicht verkopft, aber fundiert.“ / „Praxis und Inspiration pur von einem echten Profi.“



Wenn Sie Fragen haben, dann schreiben Sie mir eine Mail an [monika@scheddin.com](mailto:monika@scheddin.com) oder kontaktieren Sie meine Assistentin Sonja Lorenz unter [info@sonjalorenz.de](mailto:info@sonjalorenz.de) bzw. telefonisch unter 0178- 860 24 27

## Anmeldung

Faxen, mailen oder im Fensterumschlag senden an:

Monika Scheddin.Coach  
Leopoldstraße 163c

**Fax 089 - 44 71 72 76**  
monika@scheddin.com

80804 München

Hiermit melde ich mich verbindlich an für

**Profi-Seminar: Marketing & Akquise für Trainer und Coaches**

**am Samstag, 19. November 2011 von 09.00 bis 19.00 Uhr**

**Preis: € 495,- / Einführungspreis 2011 Euro 395,-**

*Alle Preise verstehen sich zuzüglich Tagungspauschale (€ 65,-) und MWSt.*

### Rechnungs-Anschrift

Vorname, Name: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

eMail: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

### Anmeldebedingungen

Die Seminaranmeldung ist nach Bestätigung durch Monika Scheddin verbindlich.

Haftung: Jede Teilnehmerin erklärt mit der Anmeldung, dass sie selbstverantwortlich handelt und den Veranstalter und die Seminarleiter von etwaigen Haftungsansprüchen freistellt. Sollte die Veranstaltung abgesagt werden, wird die Gebühr erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Bei Ab- und Ummeldungen bis 21 Tage vor der Veranstaltung entsteht nur eine Bearbeitungsgebühr von 50,- Euro. Danach wird die Rechnung in voller Höhe fällig. Selbstverständlich ist eine Ersatzteilnehmerin möglich.

