

NEUERSCHEINUNG



GABAL gibt Impulse. Impulse für eine erfolgreiche Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung, Impulse für die persönliche und berufliche Zukunftsfähigkeit.

15 Praktikerinnen und Praktiker aus dem Marketing für Weiterbildner stellen Ihnen in diesem Sammelband einzelne Elemente vor, aus denen Sie Ihre Außenwirkung kreieren. Völlig neu – oder weiterentwickelt aus den Modulen, über die Sie bereits verfügen. Was können Sie als Trainer, Berater, Coach tun, um sich im Markt zu positionieren, sich in Netzwerke einzubringen – schließlich: Ihre Marke zu bilden? Die Empfehlung der 15 Autorinnen und Autoren: Kümmern Sie sich um jene Bausteine, die zu Ihnen passen!

Hiermit bestelle ich:

___ Ex. Impulse für Trainermarketing Best.-Nr. 9931 EUR 16,90

Name _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Bestellungen direkt bei:

Astrid Meyer

Solitudestraße 2-4

71638 Ludwigsburg

am@astridmeyer.com

Tel. 07141 / 388 1268

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Von Hanspeter Reiter **7**

Katrin Fehlau

Identität finden – Profil schärfen **8**

Marina Frieß

Eigenmarketing beginnt dann, wenn Vertrieb aufhört! **18**

Katja Glöckler

E-Books für Ihr Trainermarketing **26**

Katja Hofmann

Erfolg mit Ihrem guten Namen – Sind Sie ein guter oder schon ein exzellenter Trainer? **34**

André Jünger

Der Weg zum eigenen Buch und wie Sie sich damit erfolgreich positionieren können **44**

Bernt Klein

Vertrieb von freiberuflichen Trainer- und Beraterleistungen **54**

Jan Kuonen

Die Marketing-Geheimnisse der Internet-Herausgeber **64**

Wolfram Lutz

Ihr Marketing-Masterplan

– mit dem Nachfrage-Sog-System® als Trainer erfolgreich Kunden gewinnen **74**

Astrid Meyer

Leiden Sie auch unter Marketingphobie? **88**

Frank O. Reiß

Sieben Faktoren, mit denen Sie sich als Trainer gewinnbringend positionieren **96**

Oliver Schumacher

Wer auffallen will, muss neue Wege gehen **104**

Petra Spiekermann

Das Auge isst mit: So machen Sie Appetit auf Ihr Angebot **112**

Heinz W. Warnemann

XING-Marketing für Trainer **120**

Roberto Wendt

Verkaufsmagnetismus – Wie Sie als Trainer durch die „Schatztruhe der Herkunft“

Ihre idealen Kunden magnetisch anziehen **128**

Christian Wenzel

Social Media für Trainer **138**