



Modul 3 Dein Produkt

Arbeitsblatt 1

Zunächst ist es wichtig zu klären was im Coaching überhaupt ein „Produkt“ ist. Schließlich bieten wir nichts zum anfassen an, nichts Materielles. In unserem Fall ist das Produkt eine besondere Form der Dienstleistung. Noch spezieller: Eine besondere Form der Beratung zu ganz bestimmten Themen. Aber das alleine ist es ja auch noch nicht. Das spezielle ist ja, dass wir in aller Regel keine Ratschläge erteilen, sondern unsere Kunden darin unterstützen eine für sie passende Lösung zu finden. Da kann es hilfreich sein, muss aber nicht zwingend, wenn Du Dich in einem bestimmten Thema gut auskennst, damit Du Dich besonders gut in Deinen Kunden hinein versetzen kannst.

1. Aufgabe

Gehe dazu gedanklich in Deine Vergangenheit. Vielleicht gibt es ein Thema, mit dem Du Dich schon lange beschäftigst, in dem Du schon eine gewisse Expertise aufgebaut hast? Ein Bereich, den Du aus Deiner bisherigen beruflichen Laufbahn kennst und an den Du anknüpfen möchtest? Denke einen Moment an Deine bisherigen Erfahrungen und Interessen und schreibe drei Bereiche auf (es dürfen auch gerne mehr sein), die Dich ansprechen. Das könnten z. B. Erfahrungen als Führungskraft sein, oder als Arbeitsberater, oder als Immobilienmakler, als Vereinsvorsitzender... Was auch immer. Es kann sein, dass Du diese Erfahrungen nutzen kannst um andere Menschen in ähnlichen Bereichen zu unterstützen.

Bereiche, in denen ich Erfahrung gesammelt habe und in denen ich mich auskenne

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____





2. Aufgabe

Schau Dir die genannten Bereiche genau an und überlege Dir, welche Themen sich daraus ableiten lassen um daraus ein Produkt zu machen.

Beispiel: Nehmen wir an Du hast 10 Jahre Erfahrung als Führungskraft in einem mittelständischen Unternehmen gesammelt. Du weißt, welche Anforderungen an eine Führungskraft gestellt werden und kennst die Höhen und Tiefen. Aufgrund Deiner Erfahrung, könntest Du Coachings für Menschen anbieten, die in die Rolle einer Führungskraft wachsen möchten oder Du bietest Dich gestandenen Führungskräften als Sparringspartner an.

Nimm nun die in Aufgabe 1 erstellten Bereiche und überlege schon einmal welche Themen sich daraus ableiten lassen könnten.

Produktthemen, die sich aufgrund meiner Erfahrung anbieten würden:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Wichtig ist, dass Dein Kunde, den Du schon im letzten Modul definiert hast, einen Nutzen erkennen kann.



3. Aufgabe

Mein idealer Klient

Damit Du Deinen Kundennutzen leichter herausfinden kannst, notiere bitte noch einmal Deinen idealen Kunden bzw. Deinen idealen Klienten aus Modul 2.

4. Aufgabe

Probleme meiner Zielgruppe

Überlege jetzt: Was sind die größten Probleme Deiner Zielgruppe? Als kleine Hilfe hier ein Beispiel:

Marianne M. ist 38 Jahre alt, verheiratet und möchte sich beruflich neu orientieren. Sie hat zwei Kinder im Alter von sieben und neun Jahren. In den letzten neun Jahren hat sie sich ausschließlich um deren Erziehung gekümmert. In ihren Beruf als Bankkauffrau kann und möchte sie nicht mehr zurückgehen, da sie sich verändert hat und Interesse an anderen Dingen zeigt. Für den Wiedereinstieg in einen Job sucht sie einen »Einstiegshelfer«, der sie darin unterstützt, beruflich neu Fuß zu fassen und sich zu orientieren. Im nächsten Schritt muss sie entsprechende Bewerbungsunterlagen und einen geeigneten Lebenslauf erstellen.

Um geeignete Hilfe zu bekommen, tippt sie folgende Begriffe in die Suchmaschine: Bewerbungsberatung, beruflicher Wiedereinstieg und schließlich Bewerbungscoaching. Dazu bekommt sie auch einige Treffer angezeigt. Sie schaut sich die Internetpräsenz der verschiedenen Anbieter an. Spontan gefallen ihr die Angebote von zwei Frauen, deren Webauftritte ihr fachlich fundiert erscheinen und sehr persönlich gestaltet sind. Diese kontaktiert sie schließlich: Sie führt mit beiden ein kurzes Gespräch am Telefon.

Zur Entscheidungsfindung schaut sie sich noch einmal die Webauftritte beider an. Eine der Damen hat eine Ausbildung als lösungsorientierte Beraterin, die andere nennt sich in ihrer Vita NLP-Coach. Sie kann mit beiden Begriffen nichts anfangen.

Schlussendlich entscheidet sie sich für die ältere der beiden, da sie beim gemeinsamen Telefonat ein gutes Gefühl hatte und diese sehr kompetent wirkte.



Quelle :“ Jetzt werde ich Coach!“ - Praxiswissen für Einsteiger

Anhand dieses einfachen Beispiels wird noch einmal klar, worauf es ankommt: Du musst in der Kommunikation Deiner Botschaft deutlich machen, welches Problem Du löst. Womit Du das löst, ist dem Kunden oder Klienten in der Regel nicht wichtig. Hauptsache, das Ergebnis stimmt. Wie gesagt: „Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!“



Jetzt bist Du dran:

Finde heraus, was die größten Probleme Deines Idealklienten sind und schreibe Deine Ergebnisse auf.

Die größten Probleme meines Idealklienten lauten:



5. Aufgabe

Um jetzt aus den ganzen Überlegungen ein Produkt werden zu lassen, darfst Du ein wenig kreativ sein. Du kennst jetzt einerseits Deine Erfahrungen und die daraus resultierenden Möglichkeiten. Auf der anderen Seite kennst Du Deinen Idealklienten und seine Probleme. Jetzt heißt es, die beiden Seiten zusammen zu bringen.

Versuche bei Deinen Überlegungen so konkret wie möglich zu werden, so dass sich Dein Kunde darin wieder findet.

Als Hilfestellung hier noch eine Tabelle, die Dir eine Gegenüberstellung bietet:

Themen, in denen ich mich auskenne	Probleme meines Idealklienten



Mögliche Produkte, die ich als zukünftiger Coach anbieten kann:

Diskutiere Deine Ideen in der Gruppe. Viel Erfolg!! 😊