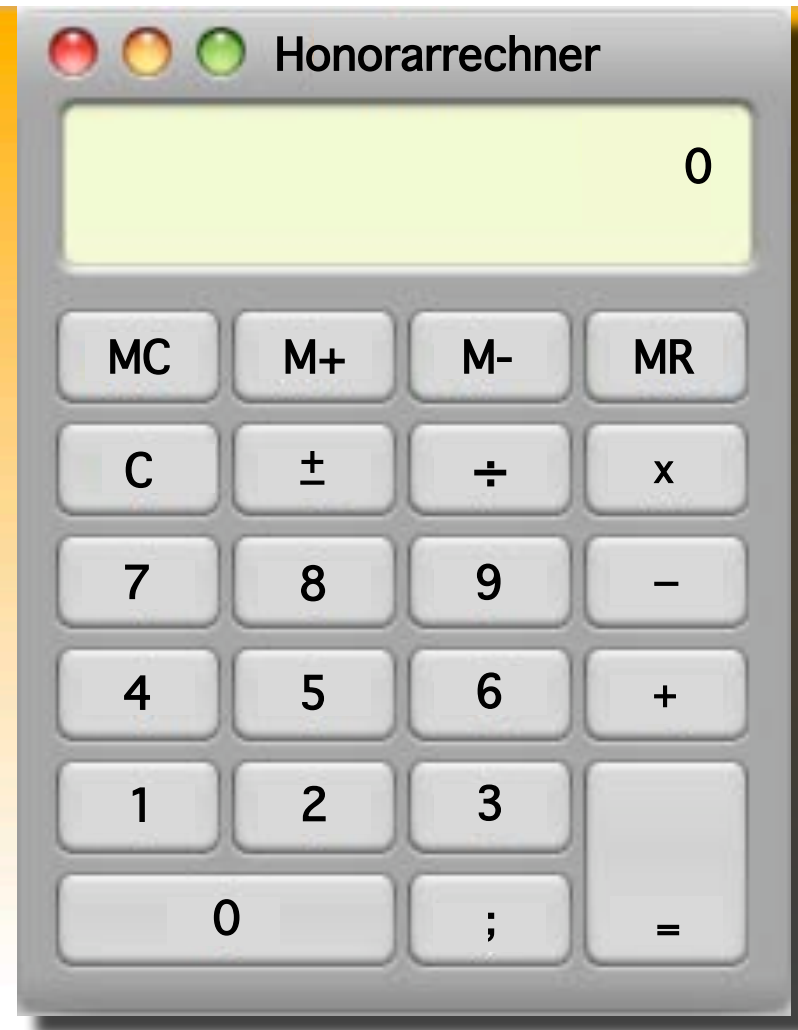


Erfolgreiche Honorarverhandlungen für Trainer.

Was Mehrwert schafft
muß auch mehr Wert
sein dürfen.



Mit dem Besten rechnen.



Wie teuer kann/muß ein Trainer/Coach sein?

Was sind hohe Honorare?

Womit lassen sich hohe Honorare begründen?

Lieber mit oder gegen den Strom schwimmen?

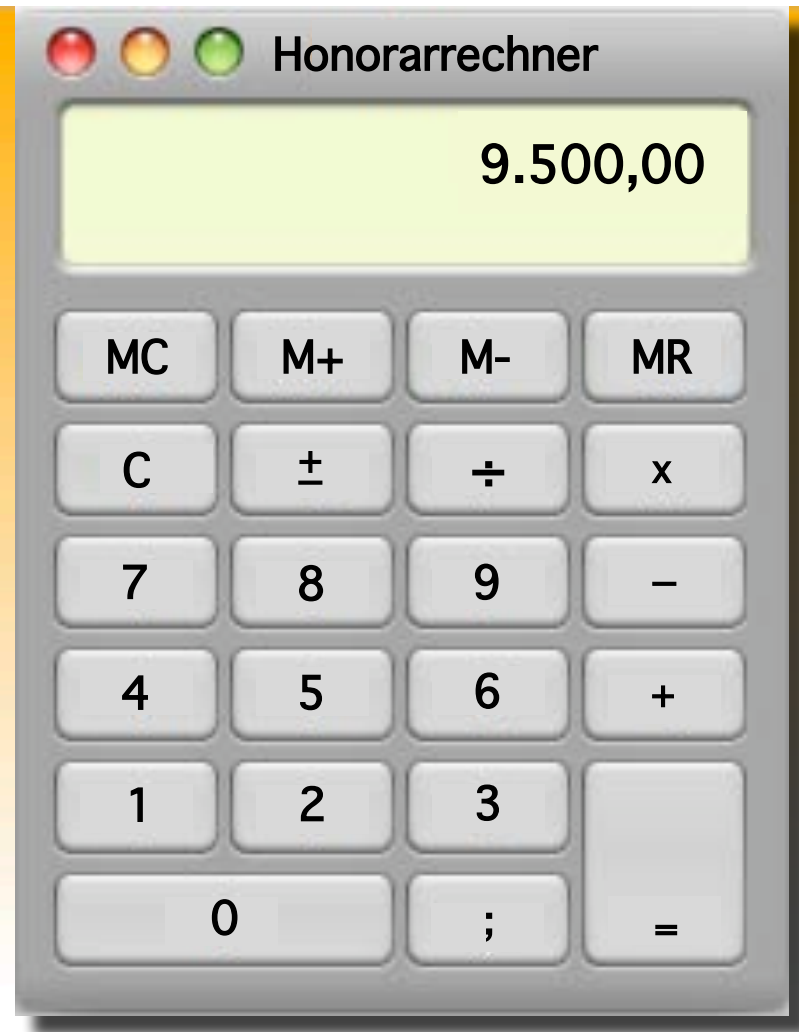
Wie teuer kann/muß ein Trainer/Coach sein?

Was sind hohe Honorare?

Womit lassen sich hohe Honorare begründen?

Lieber mit oder gegen den Strom schwimmen?

Kleine Bestandsaufnahme:



Honorarumsatz p.A.	€ 150.00,00	
Steuersatz 40% ./. <u> </u>	€ 60.00,00	
Income nach Steuern	€ 90.00,00	€ 7.500,00 p.M.
Altersvorsorge	€ 1.000,00	
BU und PKV	€ 1.000,00	
Büromiete, Telefon, etc.	€ 800,00	
Auto	€ 900,00	
Sonstige Aufwendungen (Job)	€ 300,00	
Essen, Trinken & Haushalt	€ 600,00	
Finanzierung Haus/Wohnung (oder Miete)	€ 1.200,00	
Kleidung und Urlaub	€ 600,00	
Wem's reicht:	€ 36,00 p.T.	

Wie teuer kann/muß ein Trainer/Coach sein?

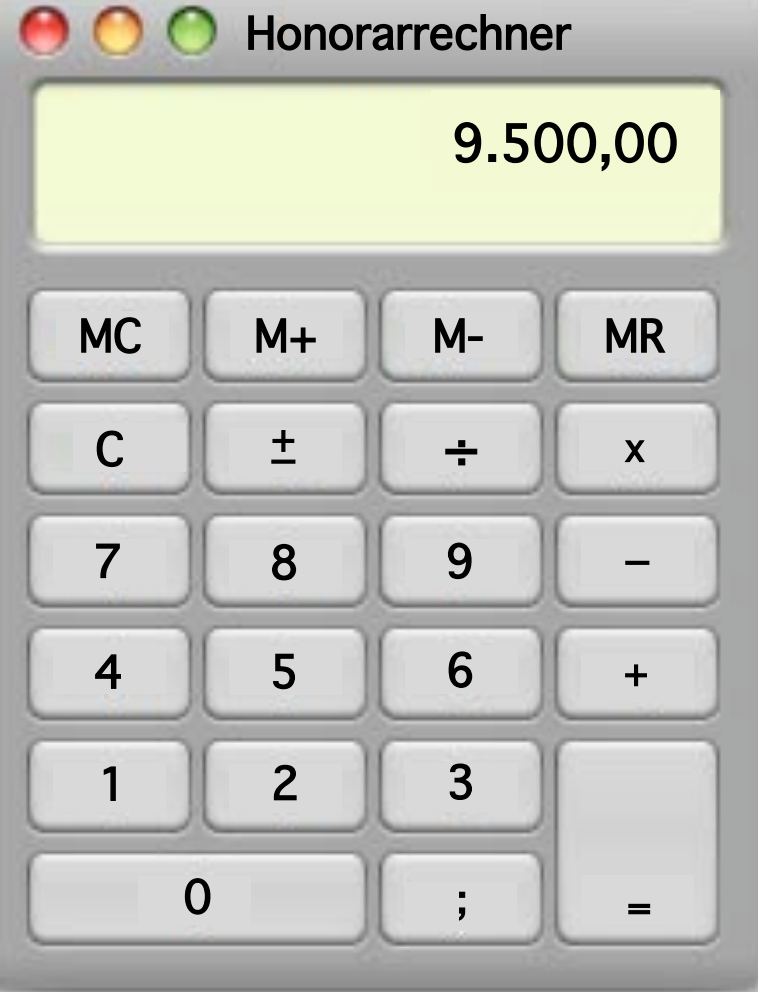
Was sind hohe Honorare?

Womit lassen sich hohe Honorare begründen?

Lieber mit oder gegen den Strom schwimmen?

Seminartage

16



Wow: 204 Tage
kann ich darüber
nachdenken, wie
ich 16 Tage für
€ 9.500,00
verkaufe!!



Ein paar Ideen:

Nicht nach dem Grundsatz handeln:

„Egal, was Du brauchst, ich mach's“

sondern:

„Egal was Du machst, ich brauch's.“

Rückruf erst nach der zweiten Kontaktaufnahme

Schriftliche Angebote erst nach bezahlter Akquisition

Über Hebel nachdenken (Medien, Partner, Großevents, Webinar)

Breitflächige Weiterbildung versus Roadshows

Prozesse aufsetzen

Erfolgskontrolle zum Bestandteil der Wertschöpfung machen

**Bei mir buchen
Sie keine
Tage, sondern
Ergebnisse!**



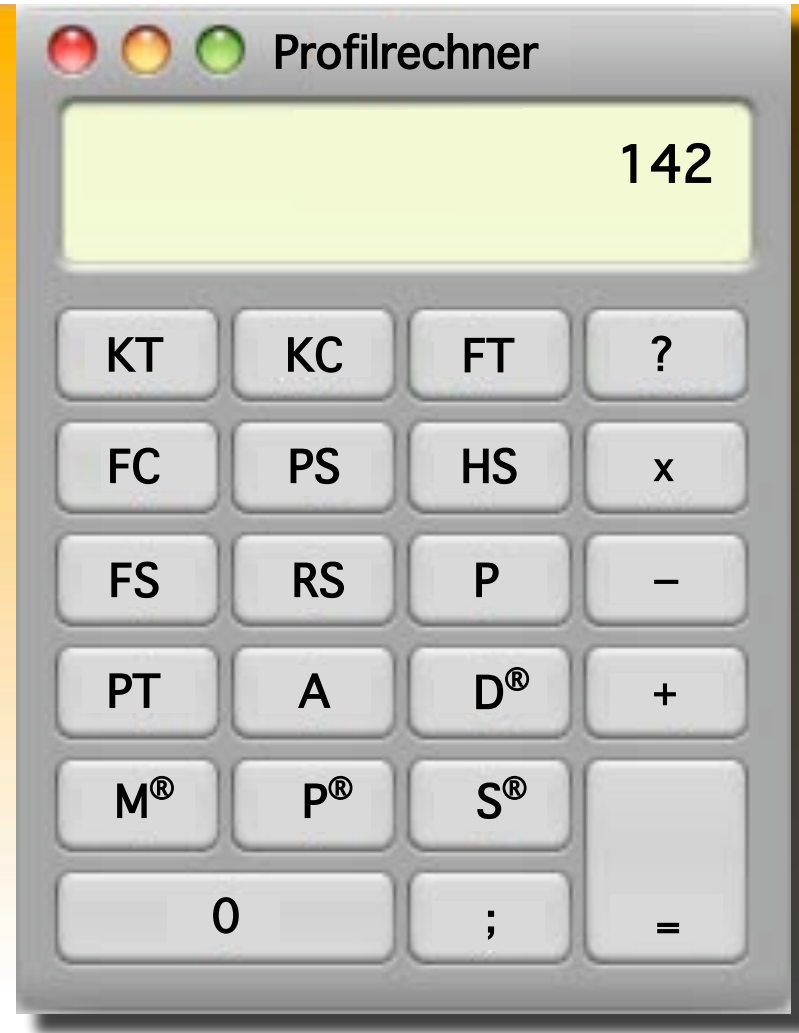
Wie teuer kann/muß ein Trainer/Coach sein?

Was sind hohe Honorare?

Womit lassen sich hohe Honorare begründen?

Lieber mit oder gegen den Strom schwimmen?

S.C.I.L.Interaktionsmodell



$$(4a + b)^2 \times pS + bA = 97\% \text{ EHV}$$



Wie teuer kann/muß ein Trainer/Coach sein?

Was sind hohe Honorare?

Womit lassen sich hohe Honorare begründen?

Lieber mit oder gegen den Strom schwimmen?

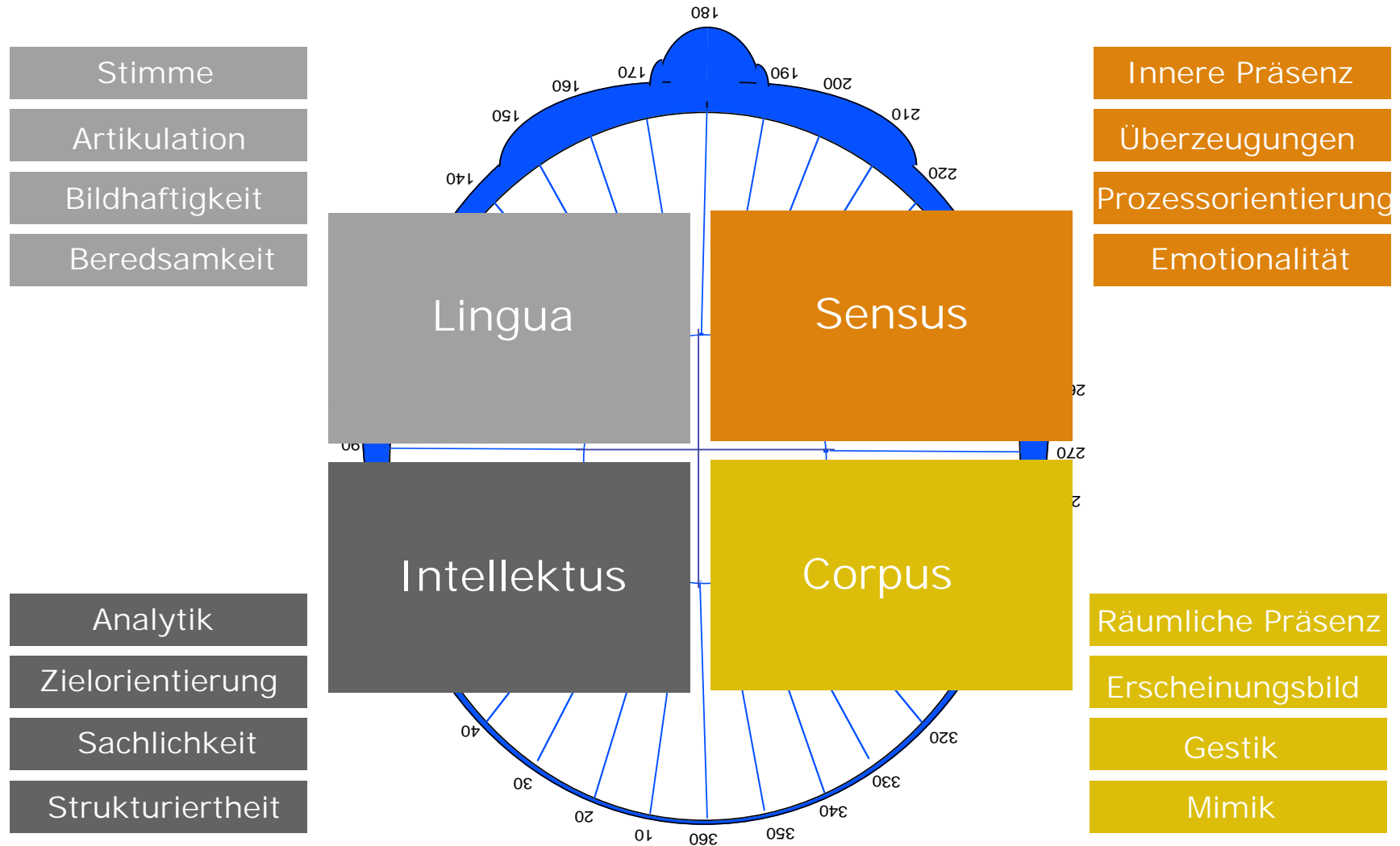
**Am Ende des Tages seid
Ihr es als Persönlichkeit.**



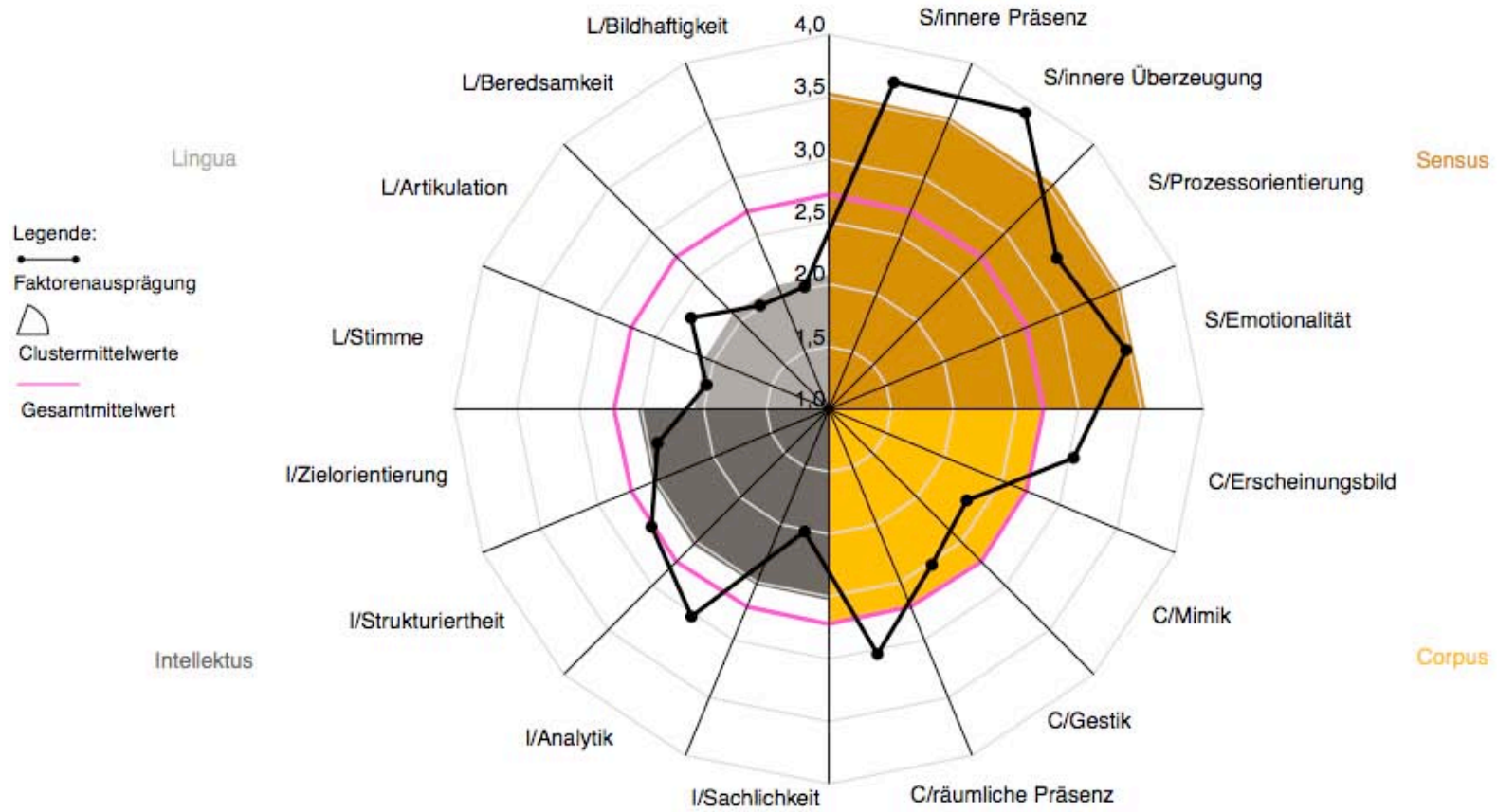
**Ihr macht
den Unterschied!**

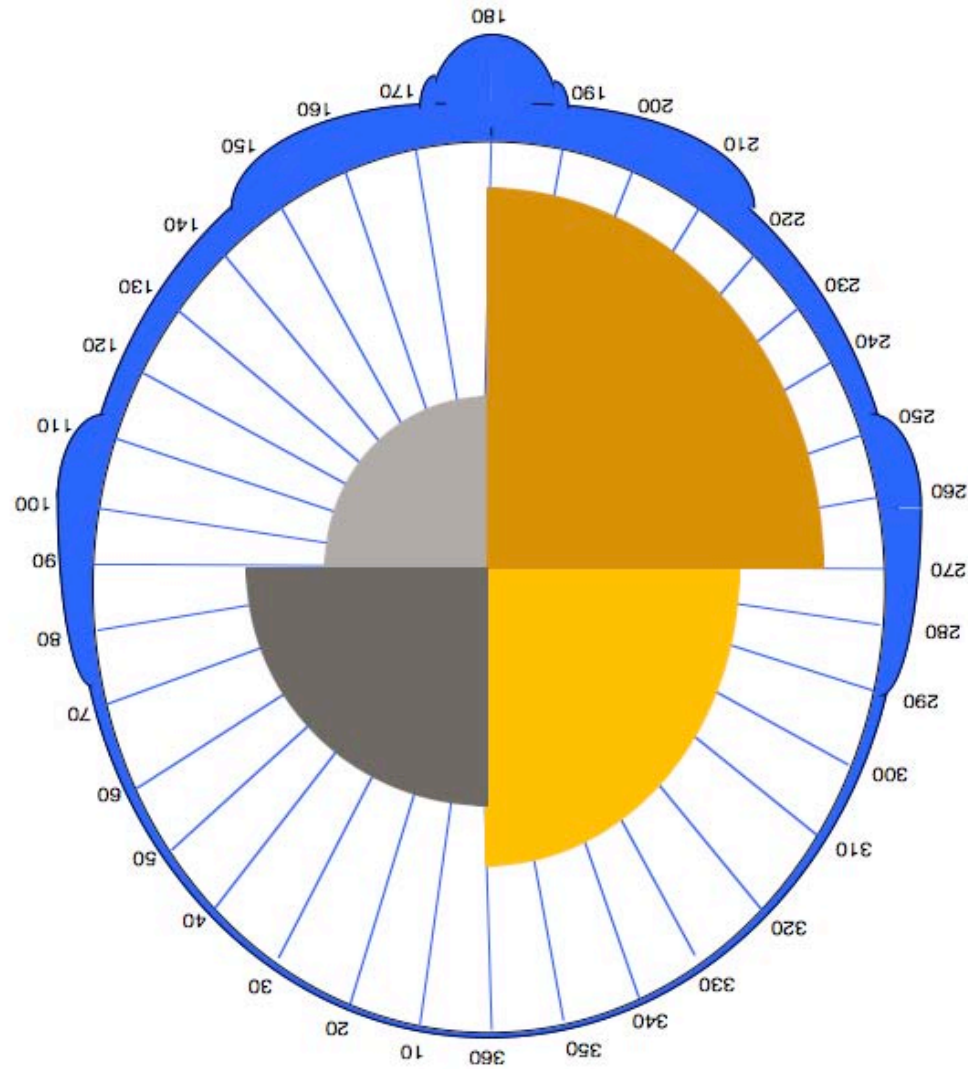
Trainerhonorare erfolgreich verhandeln setzt
situative Interaktionskompetenz voraus.

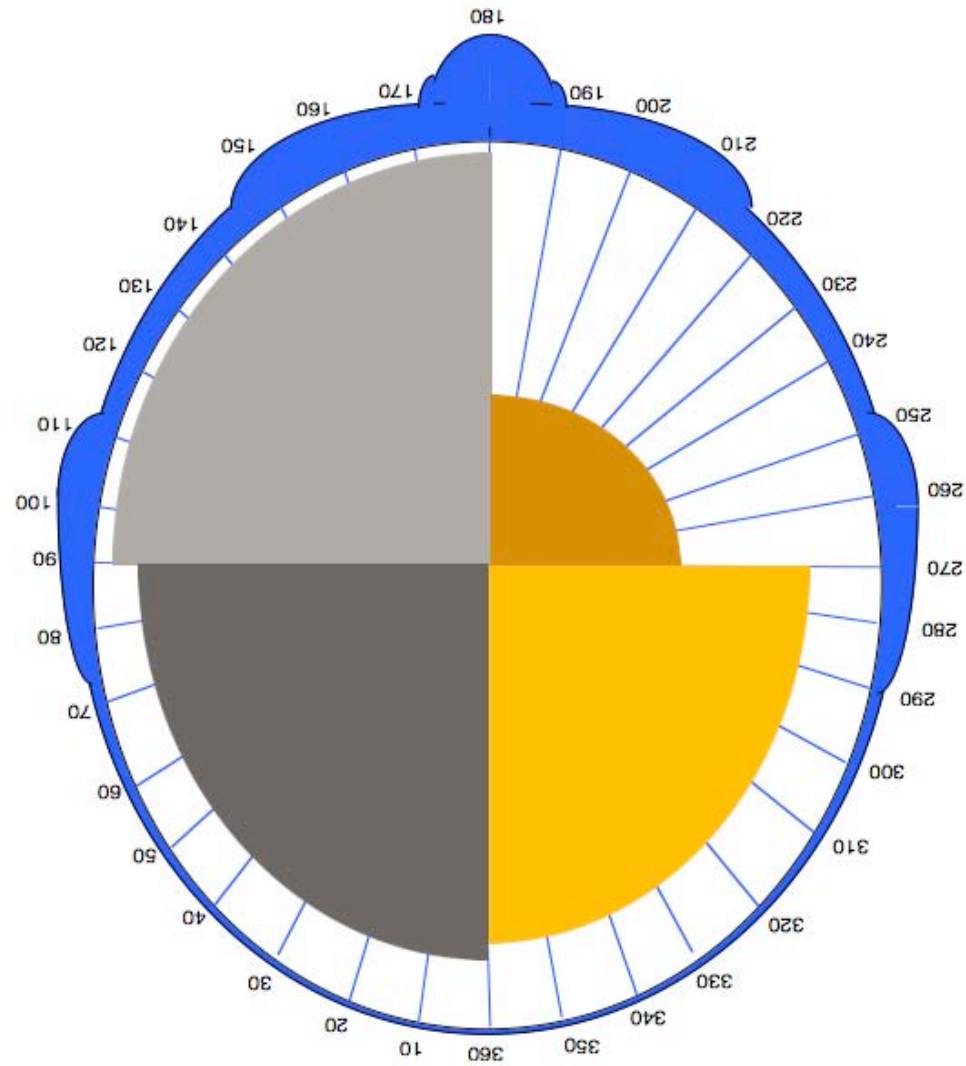


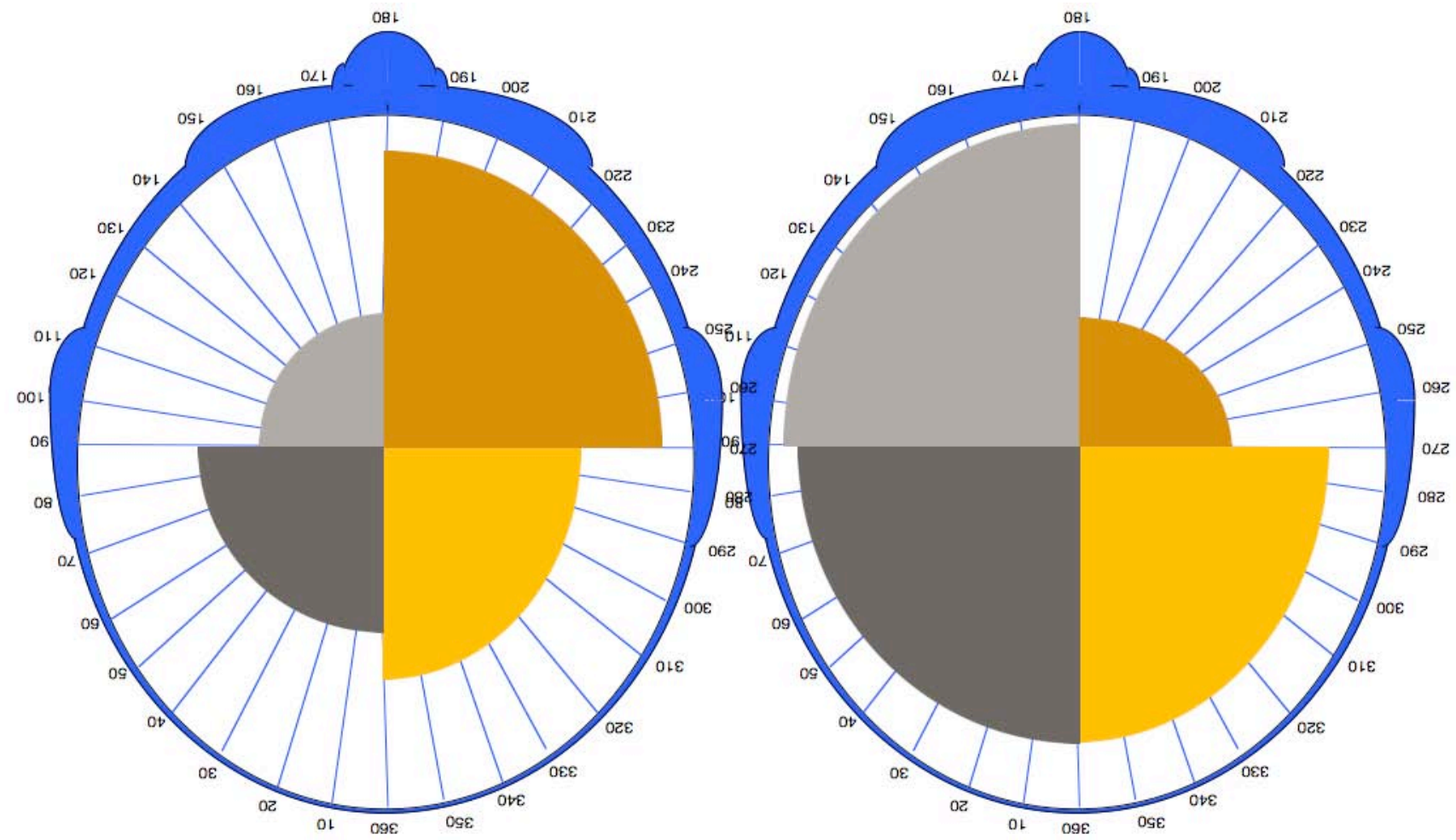


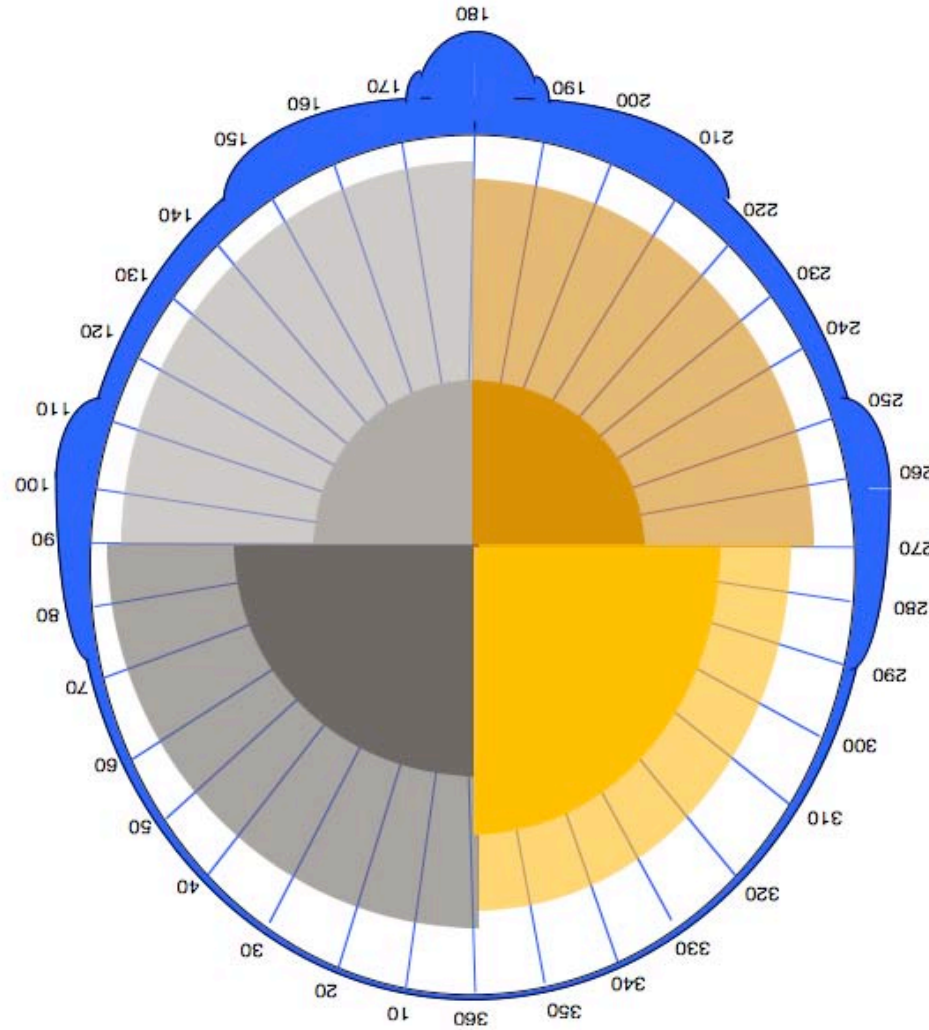
0.2 Differenziertes Wirkungsdiagramm



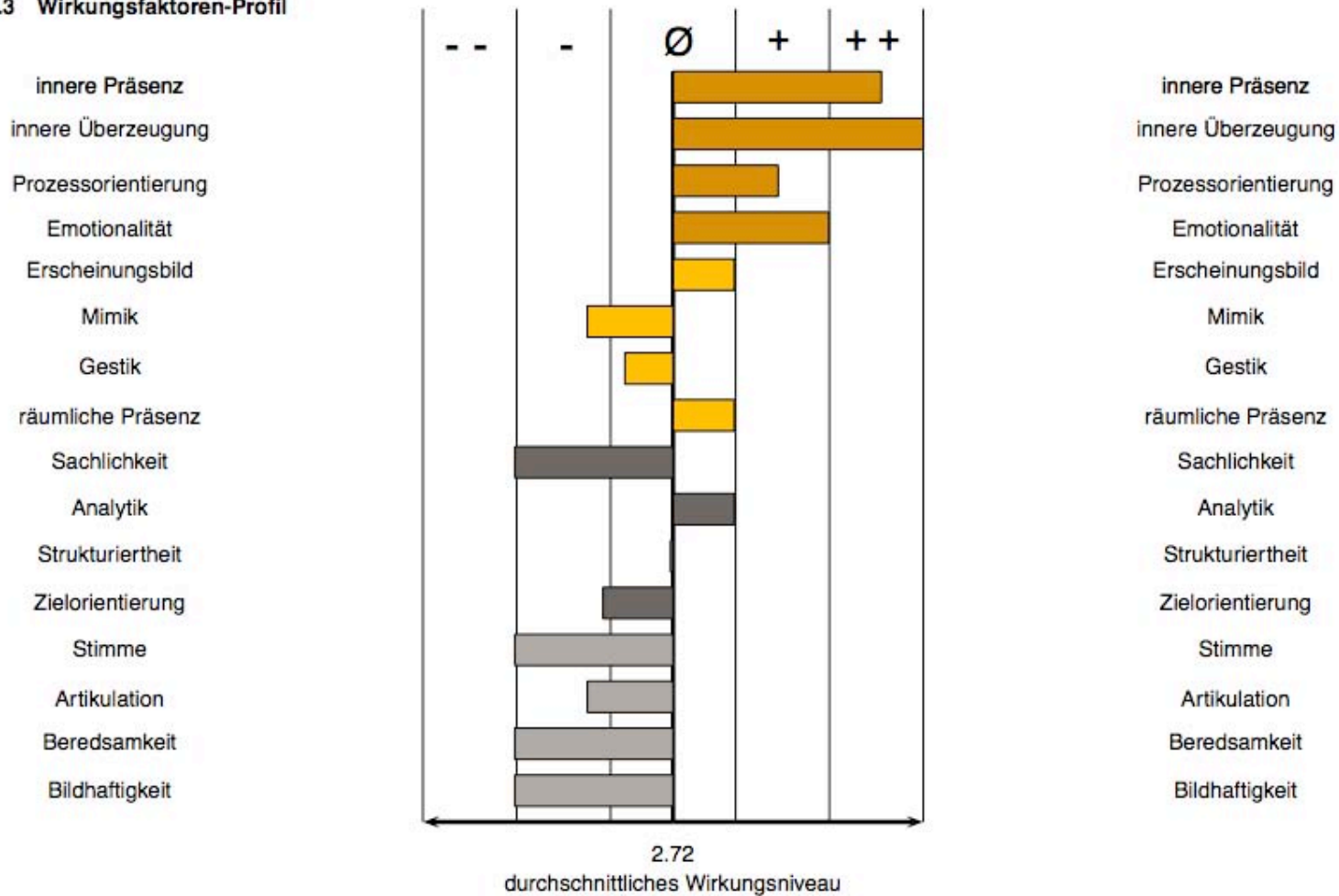




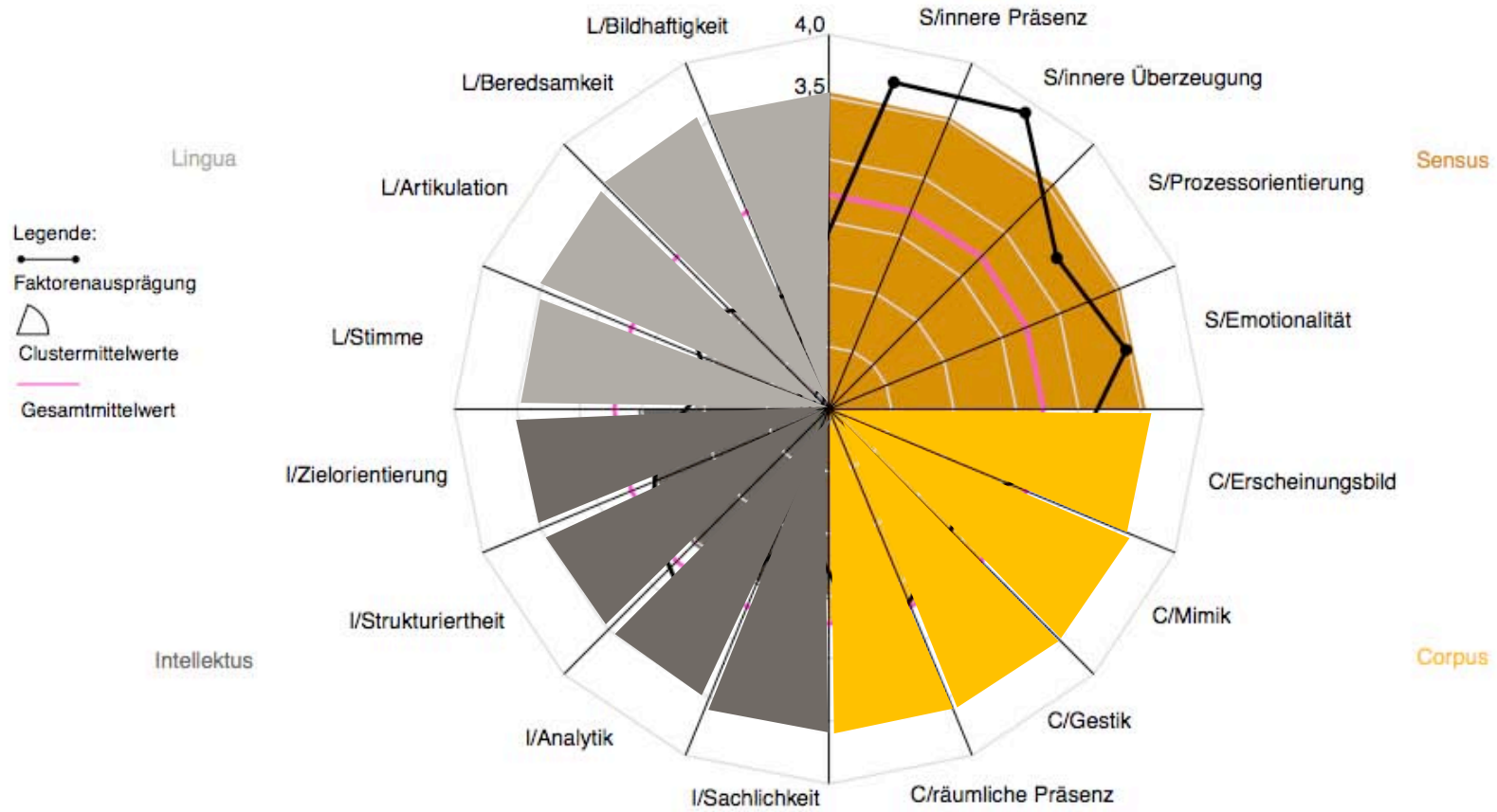




0.3 Wirkungsfaktoren-Profil



0.2 Differenziertes Wirkungsdiagramm



Mit dem Besten rechnen.



Erfolgreiche Honorarverhandlungen für Trainer.

Was Mehrwert schafft
muß auch mehr Wert
sein dürfen.

