

**Willkommen zur DCV-Gründerzeit 2011
am 14. und 15. Juli 2011 in Köln**



Starten Sie mit dem DCV erfolgreich als Coach durch!

**2-tägige Veranstaltung für Coachs
Expertenvorträge, Praxis-Workshops,
Austausch und Networking**

Veranstaltungsort:

Holiday Inn am Stadtwald – Dürener Straße 287 – 50935 Köln



Erfolgreich im Coachingmarkt

Zum vierten Mal seit 2008 bietet der DCV professionelle Unterstützung und wertvolle Hilfestellung für den erfolgreichen Auftakt der beruflichen Selbständigkeit als Coach. Diesmal erwartet die Teilnehmer an zwei vollen Tagen ein kompaktes und interaktives Programm mit maßgeschneiderten Informationen und ergebnisorientierten Workshops. Erfahrene Referenten aus der Praxis geben Antworten auf Fragen zur aktuellen Marktsituation und Trends und informieren über die zukünftige Entwicklung des Coachingmarkts.

Der erste Tag ist dem Thema **Marketing** gewidmet. Sie erhalten einen Überblick über die momentane Situation am Coachingmarkt. Sie erarbeiten ihr Alleinstellungsmerkmal und Strategien, um die passende Zielgruppe zu erreichen. Sie üben, sich und Ihre Leistung selbstbewusst zu präsentieren.

Der zweite Tag steht unter der Überschrift **Vertrieb**. Aufbauend auf den Erkenntnissen des ersten Tags erfahren Sie, wie es Ihnen gelingt, mit Coaching Geld zu verdienen. Sie kalkulieren Ihr Zielhonorar und lernen Konditionen zu verhandeln.

In kurzweiligen Impulsvorträgen und anschließenden umsetzungsorientierten Themenworkshops werden Strategien zur erfolgreichen Positionierung, Kundengewinnung, Preisfindung und dem persönlichen Marktauftritt erarbeitet.

Unsere Experten teilen im **Best Practice-Plenum** ihre Erfahrungen mit Ihnen. Egal, ob Sie Fragen zum Start in die Selbständigkeit oder zum erfolgreichen Bestehen am Markt haben, ob Sie neben- oder hauptberuflich als Coach arbeiten oder ob Sie Business- oder Non-Profit-Kunden betreuen - hier bekommen Sie Orientierungshilfen aus erster Hand.

Es lohnt sich: Sie erhalten fundierte aktuelle Informationen zu vielen Fragen der Selbständigkeit in einem modernen und wachsenden Dienstleistungsmarkt. Die Arbeit in den Workshops unterstützt Ihre persönlichen Kontakte zu den Experten, Referenten und anderen Tagungsgästen. Das bietet den idealen Rahmen für Ihr ganz persönliches Net(t)-Working. Entsprechend zu dem Grundsatz des DCV „Kooperation statt Konkurrenz“ werden die Ergebnisse der Wahlworkshops präsentiert und allen Teilnehmern zugänglich gemacht.

Freuen Sie sich auf eine individuelle und intensive Wissensvermittlung und Lernerfahrungen in kollegialer und professioneller Atmosphäre!

Veranstalter

Deutscher Coaching Verband (DCV) e. V.

Termin

14.-15. Juli 2011, jeweils 9:00–18:30 Uhr

Veranstaltungsort

Holiday Inn Hotel am Stadtwald
www.holidayinn.com/Koeln-Stadtwald

Anmeldung

Über die Geschäftsstelle des DCV:
Fon 02058/9 12 91 05
Fax 02058/9 12 91 06
E-Mail info@coachingverband.org

Teilnahmegebühr

Mitglieder: 340,00 Euro
Gäste: 490,00 Euro
Jeweils für 2 Tage einschließlich
Tagesverpflegung und Tagungsunterlagen

Gäste der Gründerzeit, die zwischen dem 14. und 30. Juli 2011 Mitglied im DCV werden, erhalten die Monate August bis Dezember 2011 beitragsfrei und zahlen erst ab 2012 den Mitgliedsbeitrag.

1. Tag: Marketing für Coachs, 14. Juli 2011

9:00–9:15 Uhr	<p>Eröffnung und Begrüßung</p> <p>DCV-Vorstand: Simone May, Lutz Salamon Organisation: Simone May, Susanne M.-Althapp</p>
9:15-10:00 Uhr	<p>Keynote-Vortrag: Oliver Müller</p> <p>Der Coachingmarkt: Heute und morgen</p> <p>In diesem Grundlagenvortrag erhalten Sie einen fundierten Überblick über die derzeitige Struktur und die aktuellen Trends des Coachingmarkts in Deutschland.</p> <p>Sie erhalten Antworten auf die Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wie stellt sich der Coachingmarkt dar und welche Potenziale gibt es? – Wer sind die Coachs und wer die Kunden? – Wie schätzen die Kunden die Bedeutung von Coaching ein? – Wie werden Coachs ausgewählt und welche Kriterien werden dabei angesetzt? – Wie stellt sich die wirtschaftliche Situation von Coachs dar? – Wie entwickeln sich die Honorarsätze? – Welche Trends auf dem Coachingmarkt zeichnen sich ab? <p>Der Vortrag ist gespickt mit umfangreichen Marktdaten und Fakten, die Sie befähigen, den Coachingmarkt realistisch einzuschätzen.</p>
10:00-10:15 Uhr	<p>Kaffeepause</p>
10:15-10:45 Uhr	<p>Impulsvortrag: Tanja Klein</p> <p>Authentisches Marketing</p> <p>Tanja Klein zeigt in ihrem Vortrag, wie Sie erfolgreich und dabei authentisch für sich werben können.</p> <p>Für viele Coachs sind Selbstvermarktung und Marketing ein Buch mit sieben Siegeln. Doch gerade die besten Coachs benötigen nach wenigen Sitzungen wieder neue Klienten. So wird Marketing zur Pflicht. Im Coaching ist der Coach selbst "das Produkt" und muss sich zeigen. Das ist sowohl das Kernproblem als auch die Lösung – denn hier kann auf lange Sicht nur authentisches Marketing helfen.</p> <p>Dabei verändert sich der Blick von „Welches Marketing passt zur Zielgruppe?“ hin zu „Welches Marketing passt zu mir als Mensch - und Coach?“</p> <p>Im Vortrag werden erfolgreiche Modelle aus der Praxis gezeigt und viele Impulse für das eigene Marketing gegeben, damit auch Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> – die Kunden bekommen, die Sie mögen und schätzen – Anregungen erhalten, mit welchem Marketing-Mix Sie effizient Neukunden gewinnen – mit Ihren Coachingkompetenzen Ihr Marketing verbessern – und erfahren, wie Sie sogar Spaß beim Eigen-Marketing haben können. <p>Thema</p>

10:45-11:00 Uhr	<p>Überblick über die heutigen Workshops</p> <p>Die Referentinnen stellen sich und ihre Workshopinhalte kurz vor, damit Sie sich für die zu Ihnen passenden Workshops entscheiden können.</p>
11:00-12:30 Uhr	<p>Workshop 1: Tanja Klein</p> <p>Der passende Marketing-Mix für Ihr authentisches Marketing</p> <p>In diesem Workshop finden Sie heraus, welcher Marketingtyp Sie sind und mit welchen Marketingmitteln Sie für sich erfolgreich werben können. Sie erhalten persönliche Ideen für Ihre nächsten Marketingschritte.</p>
11:00-12:30 Uhr	<p>Workshop 2: Simone Rath</p> <p>Der Coach als Marke</p> <p>Erhalten Sie Tipps vom Profi, wie Sie Ihr Profil definieren und schärfen, um sich unverwechselbar und authentisch zu positionieren.</p> <p>Meine Zielgruppe das unbekannte Wesen – wie finde ich sie und wie wird sie auf mich aufmerksam?</p> <p>Sie erfahren zunächst die neuesten Erkenntnisse über aktuelle Kundensegmente und Zielgruppendefinition. Dann üben Sie ganz konkret die Beschreibung der eigenen Zielgruppe und erfahren, wie man diese erfolgreich anspricht.</p>
12:30-13:00 Uhr	Ergebnispräsentation
13:00-14:30 Uhr	Mittagspause
14:30-16:00 Uhr	<p>Workshop 3: Simone Rath</p> <p>Klug vernetzt - Kunden finden und binden</p> <p>Neben Pressearbeit und Website bieten Blogs und soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter, Xing & Co. neue Möglichkeiten, um für die eigene Dienstleistung zu werben und die Markenbekanntheit zu erhöhen.</p> <p>Interaktiv finden Sie heraus, welche Social-Media-Kanäle für Coaches interessant sind und erhalten Informationen über erfolgreiche Social-Media-Beispiele aus dem Coaching- und Trainer-Markt.</p> <p>Erfahren Sie, mit welchen Themen Sie Ihre Kompetenz zeigen können und wie viel Zeit und Kosten für diese Maßnahmen einzuplanen sind.</p>
14:30-16:00 Uhr	<p>Workshop 4: Tanja Ries</p> <p>Personal Identity transportieren</p> <p>Individuelle Dienstleistungen wie Coaching (und Kosmetik) leben von der Persönlichkeit des Anbieters. Wie kristallisieren Sie aus Ihren Stärken und Ihrem Wesen ein Unternehmensimage heraus; wie wird aus der Mission eine Kernbotschaft – und wie kommunizieren Sie Ihre Message so, dass</p>







	sie gut ankommt? Alles eine Sache der Darstellung. Tanja Ries zeigt Ihnen, wie Sie die Weichen sinnvoll stellen können.
14:30-16:00 Uhr	<p>Workshop 5: Silke Hoffmann</p> <p>Lokale PR und Pressearbeit für Coachs</p> <p>Im Workshop werden folgende Themen gemeinsam erarbeitet: Was ist der Unterschied zwischen Werbung und PR? Was kann PR (nicht) leisten? Welche Spielregeln gelten für den Umgang mit Journalisten? In welchen Stufen wird ein PR-Konzept entwickelt und wie kann ich regionale Medien aktiv nutzen, um meine Themen und Dienstleistung glaubwürdig bekannter zu machen?</p>
16:00-16:30 Uhr	Kaffeepause
16:30-17:00 Uhr	Ergebnispräsentation
17:00-18:00 Uhr	<p>Expertenforum Marketing Moderation: Simone May</p> <p>Die Referentinnen der Workshops stehen im Panel für Fragen zur Verfügung.</p>
18:00-18:30 Uhr	<p>Abschluss und Verabschiedung</p> <p>DCV-Vorstand: Simone May, Lutz Salamon</p>





2. Tag: Vertrieb für Coachs, 15. Juli 2011

9:00-9:15 Uhr	<p>Begrüßung und Überblick über den Tagesablauf</p> <p>DCV-Vorstand: Simone May, Lutz Salamon Organisation: Simone May, Susanne M.-Althapp</p>
9:15-10:45 Uhr	<p>Best Practice-Plenum</p> <p>Unsere Experten, Existenzgründer, Selbständige unterschiedlichster Geschäftsformen stehen Ihnen Frage und Antwort.</p>
10:45-11:00 Uhr	<p>Kaffeepause</p>
11:00-11:30 Uhr	<p>Impulsvortrag: Dr. Brigitte Freiburghaus</p> <p>Verdienen Sie, was Sie verdienen? Honorargestaltung im Coaching</p> <p>Mit diesem Impulsvortrag führt die Referentin in das Thema „Honorargestaltung“ ein, zu dem anschließend Workshops stattfinden. Themen werden sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Welche Honorare sind marktüblich? – Welche Möglichkeiten der Preisfindung gibt es? – Wie finden Sie die zu Ihren Kunden passenden Honorare? – Wie wirkt sich das Honorar auf die subjektiv empfundene Wertigkeit der Leistung aus? – Welche Preisdifferenzierungsstrategien sind sinnvoll? – Inwiefern können Sie sich über die Preisgestaltung von Wettbewerbern abgrenzen? <p>Und nicht zuletzt</p> <ul style="list-style-type: none"> – Was hat Ihre persönliche Lebens- und Zukunftsplanung mit der Preisgestaltung zu tun?
11:30-13:00 Uhr	<p>Workshop 1: Dr. Brigitte Freiburghaus</p> <p>Pricing für Selbstzahler und Non Profit-Kunden</p> <p>Jetzt wird gerechnet. Preispolitik und Endpreisberechnung im Privatcoaching und Non Profit-Bereich.</p>
11:30-13:00 Uhr	<p>Workshop 2: Lutz Salamon</p> <p>Pricing im Business-Kontext</p> <p>Auch hier wird gerechnet! Preispolitik und Pricingmethoden für Coachinganbieter im Business-Kontext.</p>
13:00-13:30 Uhr	<p>Ergebnispräsentation</p>
13:30-14:30 Uhr	<p>Mittagspause</p>

14:30-16:00 Uhr	<p>Impulsvortrag und Workshop 3: Matthias Cohn</p> <p>Geschäftliches Netzwerken und Kundenansprache mit dem Elevator Pitch!</p> <p>Geschäftlicher Erfolg als Coach hängt nur zu einem Teil von Ihrem Fachwissen und Ihrem Können ab. Weitere Faktoren sind die Fähigkeiten, relevante Kontakte zu knüpfen, sich in Gesprächen gut zu präsentieren, Kundenbedürfnisse zu erfassen und die eigenen Angebote überzeugend zu vermitteln.</p> <p>In diesem Workshop erfahren Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"> – was es mit dem Begriff des Elevator Pitch auf sich hat (Definition, Ziel, Nutzen) – wie Sie auf der Grundlage der vorherigen Themen Ihren eigenen Elevator Pitch entwickeln können – wie Sie mit einem Elevator-Pitch Ihre Leistungen ansprechend vermitteln können, um zu überzeugen – ob und wie Ihre Selbstdarstellung bei einem Gegenüber ankommt
16:00-16:15 Uhr	<p>Kaffeepause</p>
16:15-17:45 Uhr	<p>Workshop 4: Matthias Cohn, Lutz Salamon</p> <p>Kunden durch aktive Gesprächsführung gewinnen</p> <p>Auf der Basis Ihres vorab entwickelten Elevator Pitch lernen Sie hier, wie Sie auf elegante Weise Ihr Angebot noch differenzierter vorstellen können, um</p> <ul style="list-style-type: none"> – locker einen geschäftlichen Small Talk zu pflegen – in ein erfolgreiches Informations- oder Beratungsgespräch einzusteigen und – darüber zu einem verbindlichen Termin und Auftrag zu kommen. <p>Dieser Workshop wird bedarfsbezogen auf die Bereiche Businesscoaching und Non Profit/Selbstzahler aufgeteilt.</p>
17:45-18:30 Uhr	<p>Abschluss und Verabschiedung</p> <p>DCV-Vorstand: Simone May, Lutz Salamon</p>

Unsere Referenten

	<p>Simone May</p> <p>Coach (DCV), Vorstand Öffentlichkeitsarbeit des DCV</p> <p>Inhaberin der Unternehmensberatung May-Personalmanagement www.may-personalmanagement.de</p>
	<p>Lutz Salamon</p> <p>Lehrcoach (DCV) und Seniorcoach (DCV), Gründungsmitglied und aktueller Vorstand für Finanzen des DCV. Erfolgreicher Coach mit Ingenieurshintergrund. Seine Markenzeichen: Humor und Empathie kombiniert mit ausgeprägten analytischen Fähigkeiten.</p> <p>www.coachingverband.org</p>
	<p>Susanne M.-Althapp</p> <p>Hochschuldozentin Tourismuswirtschaft</p> <p>Selbständig mit Topquality</p>
	<p>Oliver Müller</p> <p>Lehrcoach (DCV), Seniorcoach (DCV), Gründungsmitglied und langjähriger Vorstand des DCV</p> <p>Inhaber der Organisationsberatung Change Concepts.</p> <p>www.change-concepts.de</p>
	<p>Tanja Klein</p> <p>Coach (DCV), arbeitet seit Jahren erfolgreich als Systemischer Coach für Privatkunden. Darüber hinaus unterstützt sie mit ihrem Berater- und Coachingteam von der entspanntreich GbR andere Coaches und Selbständige dabei, authentisch und erfolgreich für sich zu werben.</p> <p>www.kleincoaching.de www.entspanntreich.de</p>
	<p>Simone Rath</p> <p>Die Dipl.-Betriebswirtin kombiniert ihre Leidenschaft für Menschen und Marken unter dem Motto „Lebe Deine Marke“.</p> <p>Sie coacht Führungskräfte und Selbständige und berät Unternehmen, die ganzheitliche Energie ihrer Identität freizusetzen.</p> <p>www.simonerath.de</p>

	<p>Tanja Ries</p> <p>Sie ist seit über 15 Jahren als Moderatorin und Sängerin auf der Bühne zuhause und somit in ständiger Auseinandersetzung mit den Themen Kernwirkung, Authentizität und Präsentation. 10 Jahre praktische Arbeit in der kulturellen Bildung erweitern ihr Spektrum um die Bereiche Teamführung und Persönlichkeitsentwicklung hin zur Zielfindung und Berufsorientierung. Ihr Motto: Erfolgreich ist ein Mensch, wenn er es schafft, das zu werden, was er eigentlich sein könnte (Vera F. Birkenbihl).</p> <p>www.tanjaries.de</p>
	<p>Silke Hoffmann</p> <p>Als PR-Expertin berät und begleitet sie Unternehmer und Unternehmen sowie Coachs seit fast 20 Jahren in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Sie kommt aus dem Verlags- und TV-Geschäft und kennt die Bedürfnisse und Arbeitsweisen von Journalisten von innen.</p> <p>www.shcommunication.de</p>
	<p>Dr. Brigitte Freiburghaus</p> <p>Unternehmensberaterin, Berlin</p> <p>www.breakevenpoint.net</p>
	<p>Matthias Cohn</p> <p>Coach (DCV), arbeitet seit 1999 als freiberuflicher Berater, Moderator, Trainer und Coach.</p> <p>www.cohnsulting.de</p>

Anmeldung

FAX 02058/9 12 91 06

oder

info@coachingverband.org

- Hiermit melde ich mich verbindlich zur **DCV-Gründerzeit am 14. und 15. Juli 2011 in Köln an.**

Name, Vorname: _____

Adresse: _____

Adresse: _____

Adresse: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Ich bin Mitglied des DCV (Teilnahmegebühr 340,00 Euro)

Ich bin Gast des DCV (Teilnahmegebühr 490,00 Euro)

Gäste, die zwischen dem 15. Juli und dem 30. Juli 2011 Mitglied beim DCV werden, erhalten die Monate August bis Dezember 2011 beitragsfrei. Sie zahlen den Mitgliedsbeitrag erst ab 2012!

Die Tagesverpflegung (Getränke im Tagungsraum, Pausensnacks und Mittagessen) ist in der Anmeldegebühr enthalten.

Abrechnungsfomalitäten: Die Teilnehmer erhalten vom Deutschen Coaching Verband e. V. eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Die Übernachtung wird von den Teilnehmern mit dem jeweiligen Hotel direkt abgerechnet.

Stornobedingungen: Falls die Tagung aus wichtigem Grund abgesagt werden muss, wird die volle Teilnahmegebühr erstattet. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden. Stornokosten bei Rücktritt durch den Teilnehmer: Bis 4 Wochen vorher 50 % auf den Veranstaltungspreis, ab 1 Woche vorher werden 100 % fällig. Ein Ersatzteilnehmer kann gestellt werden. Für die Übernachtung gelten die AGBs des jeweilig gebuchten Hotels.

Ort, Datum, Unterschrift _____

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!