

VOM HERZENSTHEMA ZUM HERZENSBUSINESS

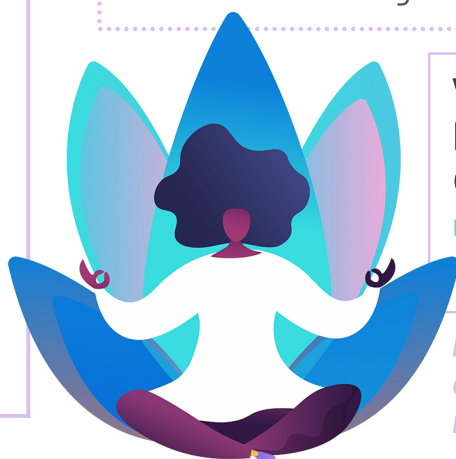
Fabian Wollschläger ist Coach in den Bereichen Gesundheit, Persönlichkeitsentwicklung und Spiritualität

In dieser **Masterclass** lernst du wichtige Punkte über Coaching und über das Unternehmertum – so kannst du Wissen zu Menschen transportieren, die es dringend brauchen

Was für Kompetenzen braucht ein erfolgreicher Coach? **Fachkompetenz** und **unternehmerische Kompetenz**

Dabei ist es unerlässlich, dass du dich als Coach positionierst und deine Zielgruppe kennst.

I AM
COACHING
FABIAN WOLLSCHLÄGER



Fachkompetenz: setzt nicht zwingend einen Universitätsabschluss voraus, du kannst sie auch aus Büchern, Videos, Seminaren und freien Ausbildungen erwerben > du musst nicht alle Themen für dich aufgelöst haben, wichtig ist es, einen Umgang mit dem Thema zu finden.

Unternehmerische Kompetenz: viele Coaches wissen nicht, wie sie ihr wertvolles Wissen in der Welt verteilen können, ihnen fehlt es oft an unternehmerischer Kompetenz > wichtig ist es, die unternehmerische Kompetenz aufzubauen und das passende Vehikel zu finden, um sein Wissen weitergeben zu könne.

Selbstständigkeit ist nicht zwingend mit einem hohen Risiko verbunden > mit solider Positionierung kannst du den Erfolg deiner Selbstständigkeit planbar machen!

Wenn du bereits Coach bist, wirst du dich fortlaufend weitergebildet haben, du brauchst nun noch die Sichtbarkeit, die Reichweite und die Relevanz, um dein Wissen effektiv zu teilen

Was ist dein Unternehmen?

Dein Unternehmen ist dein Vehikel / Fahrzeug, und dieses sollte perfekt auf deine Bedürfnisse zugeschnitten sein

Was ist dein Vehikel?

Die Grundelemente sind immer die gleichen, auch dein metaphorisches Vehikel hat Reifen und ein Lenkrad, allerdings muss es an deine Bedürfnisse angepasst werden, damit du sicher dein Ziel erreichen kannst

Wichtig bei der Positionierung: Dich als Coach unternehmerisch zu positionieren bedeutet, immer konkreter zu beschreiben, was du für wen machst > als Coaching-Anfänger bedeutet eine effektive Positionierung für dich meist eine Spezialisierung auf ein einzelnes Thema und eine einzelne Zielgruppe.

Beispiel: Stell dir vor, du bist Gesundheitscoach, in deiner Ausbildung erwirbst du ein großes Wissen aus verschiedenen Bereichen, aber wie positionierst du dich? Du musst dich positionieren und brauchst dafür Makro-, Meso- und Mikroebene:

Makroebene:
Gesundheit

Mesoebene: Bereiche wie
Ernährung, Bewegung usw.

Mikrothemen: vegane
Ernährung, Laufsport usw.

**DU BIST WEDER ZU JUNG NOCH ZU ALT, UM COACH ZU SEIN.
DU KANNST JEDERZEIT DEINEN NEUEN WEG BEGINNEN!**