

Aktuelle Wirtschaftsaspekte: Selbst-PR für Trainer

04.04.2006, 09:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Platinum-News.De*

Presseagentur: *Platinum-News.De*



TRAINER DER NEUEN GENERATION

Stéphane Etrillard, Trainer der neuen Generation, Düsseldorf: Für den beruflichen Erfolg eines Trainers reicht es schon lange nicht mehr aus, nur einen guten Job zu machen. Besonders dann nicht, wenn es eigentlich niemand wirklich bemerkt. Und es hilft Ihnen auch nicht weiter, wenn es ausgerechnet immer die Falschen sind, die wissen, dass Sie hervorragende Leistungen bringen. Möchten Sie im verschärften Wettbewerb bestehen und Ihre Chancen nutzen, dürfen Sie sich und Ihre Kompetenzen nicht verstecken. Es gilt, verborgene Schätze ans Tageslicht zu holen und dafür zu sorgen, dass diese an der richtigen Stelle hell erstrahlen. Ein Mittel, um dies zu erreichen, ist die so genannte „Selbst-PR“. Darunter versteht man alle Public Relations-Aktivitäten, die schwerpunktmäßig folgenden Zwecken dienen:

Aufbau und Pflege eines positiven Images
Erhöhung des eigenen Bekanntheitsgrades
Gute Mund-zu-Mund-Propaganda

Es geht also um die Entwicklung und Erhaltung einer stetig hohen Reputation. Diese nährt sich hauptsächlich aus besonderen Kompetenzen, Fähigkeiten und Leistungsstärken, die als herausragende Aspekte über einen größeren Zeitraum unter Beweis gestellt werden. Selbst-PR ist das Mittel, um auf seine positiven Attribute nachhaltig aufmerksam zu machen und den eigenen Expertenstatus auszubauen. Ein gesundes Selbstwertgefühl und ein starkes Selbstbewusstsein bilden dabei die Grundlage für einen positiven und repräsentativen Auftritt. Dazu ist es unerlässlich, sich intensiv mit der eigenen Persönlichkeit und der eigenen Wirkung auseinander zu setzen und nachhaltig daran zu arbeiten. Dies ist das Grundelement der Selbst-PR.

Gezielte Selbst-PR für Trainer setzt sich immer aus verschiedenen Elementen und Aktivitäten zusammen, die – je Persönlichkeit – unterschiedliche Gewichtungen haben können:

1. Zeigen Sie Präsenz!

Für Trainer gibt es zahllose Möglichkeiten, Präsenz zu zeigen und zu erhöhen: Messe- und Veranstaltungsbesuche, Vorträge, Veröffentlichungen, Verbandsmitgliedschaften ... Wenn Sie Ihre Leistungsbereitschaft nach außen ausstrahlen und Ihr Name immer wieder positiv in Erscheinung tritt, wird das auch den relevanten Entscheidungsträgern nicht entgehen. Überzeugen Sie dann noch im persönlichen Auftreten und beziehen auch Kollegen oder Multiplikatoren Position für Sie, potenzieren sich Ihre Erfolgschancen erheblich. Schon Abraham Lincoln wusste: „Eine gute öffentliche Meinung ist alles. Mit ihr gibt es keine Niederlage, ohne sie keinen Erfolg.“ Was nun schon seit jeher zum Erfolg verholfen hat, ist heute längst unerlässlich geworden. Hierbei ist es nebensächlich, ob Ihr Publikum aus Millionen von Menschen, Tausenden, Hunderten oder auch nur aus einigen Wenigen besteht. Der Wirkungsmechanismus ist immer derselbe: Menschen, denen es gelingt, ihre Leistungen den anderen zu verdeutlichen und die dabei auf ein positives Image zählen können, sind und bleiben den im Schatten stehenden jederzeit deutlich im Vorteil. Wer auch immer den Erfolg sucht, kommt nicht daran vorbei, den anderen zu zeigen, was er überhaupt zu bieten hat.

2. Bieten Sie nicht nur Inhalte, sondern sorgen Sie für gute Stimmung!

Ein Trainertypus, der die Selbstdarstellung meisterhaft beherrscht, ist der von weniger erfolgreichen Kollegen oft beneidete „Trainerpromi“. Wer im Prominentenreigen das beste und größte Spektakel liefert, wird seine Wettbewerber übertrumpfen. Er hat ausgebuchte Seminare und Vorträge, für die er ansehnliche Honorare kassiert. Die Kunden von Trainern dieser Art wollen über die sachlichen Informationen hinaus eine gute Show geboten bekommen. Vor einiger Zeit hatte ich die Gelegenheit, ein kurzes Gespräch mit einem überaus erfolgreichen Trainer zu führen. Er sagte mir: „Zu allererst kommt es auf eine gelungene Selbst-Vermarktung an, mein genaues Thema ist dann beinahe nebensächlich. Ich muss auffallen und die Leute mitreißen – sonst läuft gar nichts!“ Wenn Sie selbst von Ihrem Charakter her extravertiert sind und Sie sich dabei wohl fühlen, können auch Sie gezielt Showelemente einbinden und dafür sorgen, dass Ihr Auftritt noch lange positiv im Gedächtnis bleibt.

3. Sorgen Sie dafür, dass man gut über Sie spricht!

Allerdings geht es beim Trainermarketing in eigener Sache grundsätzlich natürlich nicht um taktlose und penetrante Schaumschlägerei, systematische Selbst-PR setzt auf subtilere Mittel. Wenn Sie etwa einem Interessenten sagen, was für hervorragende Seminare und Vorträge Sie anbieten, dann ist das nichts weiter als eine Behauptung. Wenn Sie dem Gesprächspartner mitteilen, welchen Nutzen er von Ihrem Angebot hat, ist das schon Werbung. Wenn der Kunde aber zu Ihnen kommt, weil er von anderen gehört hat, wie gut Sie und Ihre Trainings sind, dann handelt es sich um Auswirkungen einer guten Selbst-PR. Wenn Sie dann noch die Erwartungen des Kunden voll und ganz erfüllen – vielleicht sogar noch übertreffen – und seine Zufriedenheit für sich zu nutzen wissen, dann erst betreiben Sie perfekte Public Relations in eigener Sache.

4. Gehen Sie bei Ihren PR-Aktivitäten strategisch und beständig vor!

Selbst-PR für Trainer ist ein durchweg systematischer Prozess, in dem nahezu alle Facetten des Berufslebens ihre spezifische Berücksichtigung finden. Sie können natürlich auch auf Zufallserfolge setzen und beharrlich abwarten, dass Sie irgendwann zum Zug kommen; effektiver ist es, die Zügel selbst in die Hand zu nehmen und die eigene Zukunft mit konsequenten Zielsetzungen aktiv zu gestalten. Sie können Selbst-PR einsetzen, wenn eine Auftragskrise aufgetreten ist oder wenn Sie bereits in der Falle stecken – viel besser noch ist es aber, Ihre Selbst-PR präventiv einzusetzen, um Erfolge zielgerichtet und geplant zu erreichen.

Kontakt:

TRAINER DER NEUEN GENERATION
Stéphane Etrillard

Grafenberger Allee 38
D-40237 Düsseldorf

Tel.: + 49 (0) 211 6 999 07 50
Fax: + 49 (0) 211-75 00 53

info@trainer-der-neuen-generation.de
www.trainer-der-neuen-generation.de

Portrait

info@platinum-news.de
www.platinum-news.de

News-ID: 82328 • Views: 101 (Stand: 19.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/82328/Aktuelle-Wirtschaftsaspekte-Selbst-PR-fuer-Trainer.html>