

## Coaching erfolgreich verkaufen und vermarkten

### Digitales Fachseminar

B09



**Keine Kunden, kein Business. Kein Business, keine Möglichkeit durch Coaching einen Unterschied zu machen. Wenn Coaches sich untereinander austauschen, sagen fast alle «ich liebe es zu coachen, doch Marketing und Verkauf, puhhh ...». Gehören Sie auch zu diesen Coaches? Nur, ohne Marketing findet Sie keiner und ohne Verkauf starten Menschen kein Coaching. Und Sie verdienen kein Geld. Punkt. Was, wenn Marketing und Verkauf nicht nur ein notwendiges Übel wären? Wie würde sich Ihr Leben verändern, wenn Sie Marketing und Verkauf mit genauso viel Freude und Leidenschaft betreiben könnten wie Ihr geliebtes Coaching?**

Die deutsche Coaching-Pionierin, Sylvia Becker-Hill, nimmt Sie und eine kleine Gruppe von Coaches mit auf eine interessante und exklusive Reise, in der Sie folgendes erleben werden:

- Entdecken Sie ein neues Verständnis von Geschäftsaufbau, Marketing und Verkauf,
- Gewinnen Sie Klarheit über Ihre idealen Kunden und die Möglichkeiten, wie Sie sich in Ihrer Einzigartigkeit als Coach positionieren können,
- Definieren Sie Ihre Kernbotschaft und Mission,
- Entwickeln Sie ein einzigartiges Business Modell auf der Grundlage mythologischer Figuren,
- Implementieren Sie die wichtigsten amerikanischen Learnings – adaptiert für den deutschsprachigen Kontext, so dass Ihre Online-Präsenz und Ihr Social Media Marketing die richtigen Kunden anzieht,
- Verstehen Sie Verkaufspsychologie und helfen Sie damit Interessenten, kraftvolle Entscheide zu fällen.

Ein guter Coach zu sein reicht nicht aus, um die Welt zu verändern. Es braucht auch einen klugen Geschäftssinn dafür!

<b>Struktur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibles Lernen in der Gruppe durch Zoom-Konferenzen,</li> <li>• Multimediale Inhaltsvermittlung durch PPT-Slides, Handouts, live-Beiträge und Gruppendiskussionen,</li> <li>• Flexibler Datenaustausch durch einen gemeinsamen Google-Drive Ordner,</li> <li>• Enge Betreuung und Feedback einer erfolgreichen Coachee und Businessfrau mit 22 Jahren internationalen Erfahrung mit Kund*innen weltweit,</li> <li>• Zugang zu den neuesten amerikanischen Marketing-Erkenntnissen übersetzt für den deutschsprachigen Raum.</li> </ul>
<b>Voraussetzung</b>	Sie brauchen für die Teilnahme am Seminar einen PC/Notebook mit Kamera, Mikrofon und stabiler Internetverbindung. Idealerweise benutzen Sie zur Kommunikation ein Headset. Das Seminar wird auf der webbasierten und für Sie kostenlosen Plattform Zoom durchgeführt.
<b>Zielpublikum</b>	Coaches, Berater*innen und Supervisor*innen, die ihr Marketing und ihren Verkauf verbessern wollen.
<b>Teilnehmerzahl</b>	Max. 12 Teilnehmer*innen
<b>Daten</b>	Neue Daten für 2021 in Planung
<b>Leitung</b>	Sylvia Becker-Hill war die erste Coach, die von der International Coach Federation 2002 als Professional Certified Coach PCC in Deutschland zertifiziert wurde. Zudem bot sie als einer der ersten deutschen Coaches Coaching via Telefon an und wurde 1997 für ihr Konzept «Telefoncoaching als Transfersicherung von Bildungsmaßnahmen» vom Ministerium für Wirtschaft und Entwicklung Nordrhein-Westfalen ausgezeichnet. Als ehemalige ICF Deutschland Präsidentin gilt Sylvia Becker-Hill als Coaching-Pionierin im deutschsprachigen Raum. Später und bis heute in den USA lebend war Sylvie Becker-Hill Vorstandsmitglied im ICF Michigan. Sylvia hat eine Vielzahl an Kapiteln in deutschsprachigen Coaching-Büchern und englische Coaching-Artikel veröffentlicht. Als Leiterin ihrer eigenen Coaching-Weiterbildung wurde Sylvia 2014 vom ICF-Midwest für ihre Methodenentwicklung und Führungsbeiträge mit einem Leadership-Award ausgezeichnet. In den letzten Jahren hat sich Sylvias Coaching mit jedem Ortswechsel einem Rebranding unterzogen: Von reinem Telefoncoaching, über die Kombination mit Firmen-Trainings, Change Management und Leadership-Programme, Skype-Coaching von Top-Executives rund um die Welt und die Gründung eines Frauen in Leadership Positionen online-Programms in 2019. Durch Ihre Tätigkeiten ist Sylvia heute eine ausgewiesene Expertin für Marketing und Verkauf von Coaching. Seit 2012 ist Sylvia Associate Member an den Coaching Studies FHNW.
<b>Ort</b>	online
<b>Kosten</b>	CHF 800
<b>Seminarverantwortung</b>	Hochschule für Soziale Arbeit FHNW, Dr. Robert Wegener, Leiter Fachseminare Coaching Studies FHNW, T +41 62 957 21 53, robert.wegener@fhnw.ch
<b>Kontakt</b>	Hochschule für Soziale Arbeit FHNW, Dolores Keller, Weiterbildungskoordinatorin, T+ 41 62 957 29 24, dolores.keller@fhnw.ch

Änderungen und Preisanpassungen vorbehalten

# Anmeldung

zum Fachseminar  
Daten

**Coaching erfolgreich vermarkten und verkaufen (B09)**  
**neue Daten in Planung**

## Persönliche Angaben

Name(n)

Vorname(n)

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

 P

@ P

 G

@ G

Geburtsdatum

Bürgerort/Kanton

## Arbeitgeber/in

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

## Anschrift

Korrespondenzadresse

Privat

Geschäft

E-Mail-Adresse für Korrespondenz

Privat

Geschäft

Rechnungsadresse

Privat

Geschäft

Ich habe die Allgemeinen Teilnahmebedingungen der Hochschule für Soziale Arbeit FHNW auf [www.fhnw.ch/de/weiterbildung/soziale-arbeit/organisatorisches](http://www.fhnw.ch/de/weiterbildung/soziale-arbeit/organisatorisches) gelesen und bin damit einverstanden.

**Ort, Datum**

**Unterschrift**

Ihre Angaben werden für die Teilnehmendenliste verwendet und den Teilnehmenden und Dozierenden zugestellt.

**Bitte senden Sie die Anmeldeunterlagen an:**

Hochschule für Soziale Arbeit FHNW, Dolores Keller, Riggerbachstrasse 16, 4600 Olten  
oder per E-Mail an: [dolores.keller@fhnw.ch](mailto:dolores.keller@fhnw.ch)