

BERATER-BERATER 5|2018

"Wartezimmer" oder "Marktplatz" - Welche Marketingstrategie brauchen Beratung und Bildung?



Ärzte haben meist volle Wartezimmer, obwohl sie kein aktives Marketing betreiben. Warum ist dies für Berater und Bildungsanbieter nicht die richtige Marketingstrategie?

- Die Kunden werden laufend weniger.
- Es gibt immer mehr Wettbewerb durch Industrie und Handel. Spezialisierte private Berater, aber auch Steuerberater und Tierarztpraxen, steigen zunehmend in die Beratung ein.
- Ohne Marketing erreichen Berater und Bildungsanbieter nur einen Bruchteil ihrer potenziellen Kunden. Diejenigen, bei denen das Problem noch nicht akut oder noch unerkannt ist, bleiben außen vor. Und auch diejenigen, die noch nicht das notwendige Vertrauen in das Angebot und die beratende Person entwickelt haben, begeben sich erfahrungsgemäß nicht ins Wartezimmer. Ohne Marketing haben nach unserer Einschätzung mehr als die Hälfte der potenziellen Kunden gar nicht die Möglichkeit, sich bewusst für oder gegen ein Beratungs- oder Bildungsangebot zu entscheiden.
- Und zu guter Letzt: das „obere Viertel“ der Betriebsleiter und Betriebsleiterinnen – also diejenigen, die schon gut sind und noch besser werden wollen – setzt sich in der Regel auch nicht ins Wartezimmer. Sie wollen aufgesucht werden. Berater und Bildungsanbieter, die diese Gruppe nicht regelmäßig als Kunden hat, müssen viel in Weiterbildung investieren. Denn von dieser Gruppe können sie am meisten lernen.



Auf den Punkt gebracht: Beratungs- und Bildungsanbieter müssen auf den **Marktplatz**. Beratung und Bildung braucht aktives Marketing und aktiven Verkauf – unabhängig davon, ob sie kostenpflichtig ist oder nicht. Gutes Verkaufen bedeutet, den Kunden bei der Klärung seiner Bedürfnisse bzw. Ziele zu unterstützen und ihm geeignete Hilfestellungen zu vertretbaren Kosten anzubieten. Zudem will der Kunde ein Gefühl dafür bekommen, mit wem er seine Ziele und Probleme bespricht! Deshalb müssen die handelnden Personen (Berater, Seminarleiter, ...) sichtbar werden und Marketingchancen selbst erkennen und nutzen. Hier liegt eine Herausforderung für viele Personen und Organisationen. Häufig besteht eine eher kritische Haltung gegenüber aktivem Marketing.

Neugierig geworden? Den Text und zusätzliche Fragen zum Nachdenken finden Sie [hier](#).

KALENDER

16.- CECRA 3
17. Arbeiten und Führen
im Team
Okt

CECRA 3 Arbeiten und Führen im Team

Kurzfristige Teilnahmechance: 16./17. Oktober 2018

Arbeiten und Führen im Team (CECRA 3)

Ort: Bad Kreuznach

Trainer Thomas Fisel

Nähere Auskunft und Anmeldung erhalten Sie bei Nicole

Maier unter Telefon: 06302-9239-22

oder per E-Mail: nicole.maier@entra.de

Unterstützung bei Konflikten und Krisen

Meinungsverschiedenheiten und ungeklärte Streitpunkte sind in Familienunternehmen unvermeidbar. Allerdings können festgefahrene und ungeklärte Konflikte auf Dauer die Betriebsentwicklung nachhaltig bremsen. Wenn bei der Rose nur noch die Dornen gesehen und das Verletzende nicht mehr miteinander geklärt werden kann, dann kann es ratsam sein, den Konflikt mit einem Dritten Außenstehenden zu klären.

Für Sie als Fachberater/in bieten wir auch am Telefon Supervision und Beratung an, um Sie in Ihrer Rolle zu stärken.

Wenn Sie sich selbst nicht als Klärungshelfer sehen, dann können Sie gern auf unsere Spezialisten in der Konfliktklärung und Krisenberatung hinweisen. Bei Bedarf vermitteln wir auch Coaches aus unserem Netzwerk.

[Zu unserem Angebot](#)

Lesetipp: Impulsvortrag "Wirksam bilden und beraten"

Das eigene Tun als „wirksam“ zu erleben, fördert die Motivation und die persönliche Zufriedenheit. Aber wie definieren wir Wirksamkeit in Beratung und Bildung? Und wie können wir als Akteur oder Akteurin die Wirksamkeit unserer Arbeit wahrnehmen und ggfs. beeinflussen? Welche Faktoren sind in der landwirtschaftlichen Bildungs- und Beratungsarbeit bedeutsam und durch den Einzelnen beeinflussbar?

Impulsvortrag von Thomas Fisel

[weiterlesen](#)

Die Berater Berater

Weiterbildung, Organisationsberatung und Supervision speziell für Beraterinnen und Berater.



Thomas Fisel

Tel.: +49 (821) 26390-17

E-Mail: thomas.fisel@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Barbara Kathrein

Tel.: +43 (664) 4001183

E-Mail: barbara.kathrein@unternehmerentwicklung.at

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Maria Lotter

Tel.: +49 (821) 66109100

E-Mail: maria.lotter@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Martin Horneber

Tel.: +49 (9127) 57434

E-Mail: martin.horneber@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Haben Sie Fragen? Wir sind für Sie da! | info@entra.de oder 06302-9239-0

Herausgeber: entra GmbH, Falkensteiner Weg 3, Villa Scheurer, 67722 Winnweiler

Telefon 06302-9239-0, Fax 06302-9239-19, E-Mail info@entra.de

USt-ID DE283718552, Vertreten durch Stefan Dietz (Geschäftsführer)

Sie möchten unseren Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten? Dann melden Sie sich einfach über diesen Link ab: [Abmelden](#)