

# ICF CHAPTER KARLSRUHE – CHAPTERABEND AM 11.04.2017

## Erfolg braucht ein Gesicht

Am 11.04.2017 hat das Karlsruher Chapter wieder eine Vielzahl von interessierten TeilnehmerInnen begrüßen dürfen. Zum 5jährigen Bestehen des Chapters haben wir einen besonderen Gast eingeladen. Gespannt und mit verschiedenen Erwartungen wurde der „Prediger“ und Sparringspartner Benjamin Schulz in Empfang genommen. Der Marketing-Experte und Geschäftsführer der Agentur werdewelt begleitet seit vielen Jahren Firmen, Institute und einflussreiche Persönlichkeiten im gesamten deutschsprachigen Raum zu den Themen Strategie, Positionierung, Identität und Marketing. Seit seinen Weiterbildungen als Coach und Trainer arbeitet er mit Menschen wie Walter Kohl, Edgar K. Geffroy, Prof. Dr. Lothar Seiwert und dem Heavy Metal Coach Rainer Biesinger. Bei kabel eins stand er 2014 und 2015 für „Abenteuer Leben“ vor der Kamera. Er ist Autor zahlreicher Bücher wie „Goodbye McK... & Co.“, „Raviolität: Identität oder Quatsch mit Soße“ oder „Erfolg braucht ein Gesicht“.

Die Besonderheit von Ben und seiner Agentur ist, dass er verstanden hat, dass Coachs und Trainer sich selbst vermarkten müssen, im Sinne von der Mensch muss vermarktet werden. Eine Bewerbung, wie es klassischer Weise bei Dienstleistungen oder Produkten durchgeführt wird, funktioniert in unserer Branche nicht. Somit sind auch andere Mechanismen erforderlich, um die Werbetrommel zu rühren.

Für den gelungenen Werbeauftritt sollte man folgende drei Kernsätze beherzigen:

- ⇒ Menschen buchen und kaufen Menschen.
- ⇒ Wir sind alle keine Dienstleister, wir sind alle Bedürfnislinderer.
- ⇒ Wenn ich weiß, wer ich bin, weiß ich, was ich kommunizieren muss und an wen.

Menschen buchen und kaufen Menschen: jemand kauft einen Menschen, um ein Problem zu lösen, d.h. diese Person kauft nicht das Coaching/Training. Daher ist es wichtig, beim Werbeauftritt sich nicht falsch zu inszenieren, sondern authentisch zu sein. Dazu gehört z.B. dass man sich an dem Tag, an dem man Fotos für die Homepage oder andere Werbematerialien machen lässt, nicht auch zum Friseur geht oder sich professionell schminken lässt. Mann/Frau sollte so aussehen, wie man beim Kunden auch auftreten würde. Dabei sollte man auch auf Details wie Brille, Dreitagebart, Krawatte etc. achten. Es irritiert den Kunden, wenn eine andere Person erscheint, als gebucht wurde. Denn: Nuancen verändern Menschen.

Wir sind alle keine Dienstleister, wir sind alle Bedürfnislinderer: Ben empfiehlt, den sogenannten KBF seiner Klientel zu kennen, den Kittel-Brenn-Faktor. Wir sollen ein Gefühl dafür bekommen, welchem Druck unsere Kunden ausgesetzt sind und was dahinter steckt. Dazu gehört es unter anderem auch, die Sprache des Kunden zu sprechen. Es macht keinen Sinn, wenn man Führungskräfte coachen will, daher auf seiner Homepage viele Anglizismen verwendet, aber tatsächlich „wie ein Bauer spricht“ (Authentisch sein).

Andersherum ist es aber auch wichtig, nicht im eigenen Fachjargon zu reden, den das Gegenüber eventuell nicht versteht. Um sich als Führungskraft nicht bloßstellen zu lassen, wird dieser Coach nicht gebucht.

Wenn ich weiß, wer ich bin, weiß ich, was ich kommunizieren muss und an wen: Will ich als Ente einen 100-Meter-Lauf machen? Passt Social Media zu mir? Auch hier wieder: authentisch bleiben, oder wie es Ben formuliert: artgerecht. Marketing ist ein Instrument und nur ein Instrument, um strategische Ziele zu erreichen. Mein Auftritt soll artgerecht sein, also zu mir passen. Und dann kann ich mich auch präsentieren!

Sehr imposant war auch der Blick in unser „Haus“, unserer inneren Stadt. Ben hat uns gezeigt, wie wir unsere eigene Positionierung hinterfragen und auch ändern können. Dafür sollte man die „Räume des Hauses“ bearbeiten:

- ⇒ Motivation
- ⇒ Herkunft
- ⇒ Werte
- ⇒ Zweck
- ⇒ Rolle und
- ⇒ Big Picture

Für die einzelnen Räume gab es Übungen und Denkanstöße, die im Rahmen des Workshops im Mai noch vertieft werden.

Dieses Haus muss Strahlkraft für die Zielgruppe haben und ich muss mein Equipment kennen – dann wird Marketing planbar. Und nicht zu vergessen: Marketing ersetzt nicht den Vertrieb.

Der Abend mit Ben war sehr unterhaltsam. Vielen Dank für die Einblicke in Deine Arbeit, Deine Familie und Deinen Humor. Meines Erachtens war dies ein guter Vorgeschmack auf den Tagesworkshop am 18.05.2017 in Karlsruhe!

Ute Linder

[http://www.coachfederation.de/events/regionaltreffen/veranstaltungen-karlsruhe/eventdetails.html?tx\\_news\\_pi1%5Bnews%5D=309&cHash=906a4ecdeeb3b060f1e9060161cbe8ac](http://www.coachfederation.de/events/regionaltreffen/veranstaltungen-karlsruhe/eventdetails.html?tx_news_pi1%5Bnews%5D=309&cHash=906a4ecdeeb3b060f1e9060161cbe8ac)