

Tipps & Tools für Trainer & Coaches

Trainerhonorare unter Druck

Das wirtschaftliche Umfeld erhöht den Druck auf Trainerhonorare. Erfahren Sie hier, wie Sie für gute Leistungen weiterhin einen fairen Preis erhalten.

Es gibt sie: Vielbeschäftigte Trainer mit ansprechenden Honoraren. Diese lösen gute Preise, weil Sie diese Punkte beachten:

Spezialisierung anstreben

Das Gesetz von Angebot und Nachfrage spielt auch im Trainermarkt. Weil die Konkurrenz gross ist verrechnen Sprachlehrer beispielsweise tiefere Honorare als spezialisierte Experten. Suchen Sie also eine Nische, in der Sie die Nummer 1 in Ihrem Gebiet, in Ihrer Region oder Zielgruppe werden. Definieren Sie Ihr Angebot über Ihre Kernkompetenzen. Spezialisten, welche die eigenen Stärken klar auf den Punkt bringen lösen höhere Honorare. Es gibt übrigens auch Sprachlehrer die dank einer hervorragenden Positionierung gut verdienen.

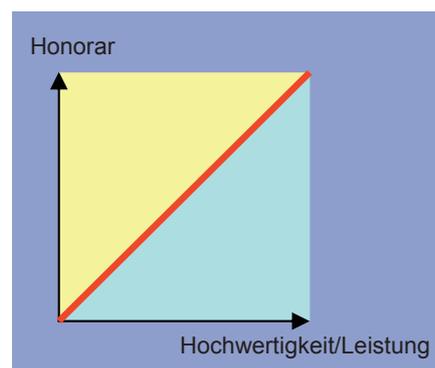
Qualität beweisen

Grundsätzlich müssen Sie sich überlegen, ob Sie die Strategie der Preisführerschaft oder der Qualitätsführerschaft verfolgen. Die meisten Trainer nehmen für sich in Anspruch exzellente Qualität zu liefern. Diese gilt es aber auch zu beweisen. Beispielsweise mit Projektlisten, welche messbar aufzeigen, welche Resultate Sie mit Ihren Trainings erzielt haben.

Nutzen kommunizieren

Das Preisniveau Ihrer Dienstleistung spielt weniger eine Rolle. Vielmehr stellt

sich Ihr Kunde die Frage, ob Ihre erbrachte Leistung diesen Preis Wert ist. Diese Qualitätswahrnehmung ist sehr subjektiv. Die Kundenzufriedenheit ist gegeben, wenn aus Kundenwahrnehmung die Balance zwischen Preis und Leistung stimmt (siehe Abbildung). Überlegen Sie sich also was Ihr Beitrag zur Lösung des Problems Ihrer Kunden ist, was Ihr Produkt einzigartig macht und kommunizieren Sie diesen Nutzen.



Je höher Ihr Trainingshonorar, umso hochwertiger muss aus Kundensicht Ihre Leistung sein. Die rote Gerade stellt diejenigen Punkte dar, bei denen diese Balance stimmt. Trainer, welche sich in der Wahrnehmung ihrer Kunden langfristig im blauen Bereich positionieren blicken optimistisch in die Zukunft.

Rabattfalle meistern

Früher oder später wird Ihr Kunde versuchen den Preis zu drücken. Über den Preis kann man selbstverständlich diskutieren, dann aber bitte auch über die Leistungen. «Wenn es Ihr Budget nicht zulässt schlage ich vor statt drei Trainingstage nur deren zwei durchzuführen und einen Teil der Inhalte den Teilnehmenden zum Selbststudium zu übergeben», könnte dann Ihre Antwort lauten. Trainer, welche ohne Leistungsminde- rung einen Rabatt geben wirken unseriös. Leicht entsteht der Eindruck, dass der ursprüngliche Betrag überrissen war.

Entscheidend für Ihren Erfolg ist schlussendlich nicht der ökonomische Preis, sondern der wahrgenommen (psychologische) Preis. Der Kunde muss diesen aufgrund Ihres Spezialistenwissens, der erbrachten Qualität und des gestifteten Nutzens als fair betrachten. Wenn Ihnen dies gelingt werden Sie weiterhin ein anständiges Honorar verrechnen können.

Honorarkalkulator

Berechnen Sie auf www.lernwerkstatt.ch/honorarkalkulator

aufgrund des gewünschten Einkommens und der jährlichen Trainingstage online Ihren Honorar-Tagessatz.



Daniel Herzog ist seit über 20 Jahren mit den Kernkompetenzen Bildungsmarketing und Didaktik/Methodik in der Erwachsenenbildung tätig. Er unterrichtet bei der Lernwerkstatt Olten in den Lehrgängen SVEB-Zertifikat, Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis, eidg. dipl. Ausbildungsleiter/in und im DAS Bildungsmanagement.

lernwerkstatt

Tel. +41 62 291 10 10
www.lernwerkstatt.ch

Gratis an die Personal Swiss

Besuchen Sie den Autor am 21./22. April an der Fachmesse für Personalmanagement im Messezentrum Zürich. Er beantwortet Ihre Fragen am Stand B.17, Halle 5 der Lernwerkstatt Olten. Kostenlose Eintrittskarten im Wert von CHF 25.– bestellen Sie auf www.lernwerkstatt.ch/personalswiss.