

Rezensionen von Buchtips.net

Martina Nohl: Handbuch Positionierung und Marketing für Coaches

Buchinfos

Verlag: [Beltz \(weitere Bücher von diesem Verlag zeigen\)](#)
Genre: [Sachbuch](#)
ISBN-13: 978-3-407-36713-6 ([bei Amazon.de bestellen](#))
Preis: 44,00 Euro (Stand: 03. Juli 2025)

Schritt für Schritt Focusierung nach Innen und Außen

„Netzwerken“ und / oder „Kaltakquise“ sind auf jeden Fall zwei Kompetenzen, die für die eigene Positionierung als Coach und Berater von zentraler Bedeutung sind. Nicht wichtiger als die eigentliche Kompetenz als Coach und Berater/in, zumindest aber für den professionellen Weg auf anderer Ebene als gleichwertig wichtig anzusehen. Denn ohne Aufträge nutzt die beste Ausbildung ja wenig, so man gedenkt, im Berufsfeld auch finanziell zu reüssieren. Da ist es gut und zudem auch sehr fundiert und verständlich vor Augen geführt, dass sich Martina Nohl genau mit diesem Feld der Positionierung am Markt Schritt für Schritt beschäftigt und dies in aller Breite und Gründlichkeit eben in Form eines Handbuches differenziert vollzieht und nicht nur allgemeine Ratschläge erteilt.

„Woher wissen die Menschen da draußen, was man anbietet?“ - „Und, wenn Sie es wissen, wie kann man dann die Entscheidung für einen konkreten Coach und Berater/in zu seinen Gunsten auf den Weg bringen?“

Diese beiden Leitfragen können dabei als Leitthema über die knapp 340 Seiten des Werkes gesetzt werden. Und deren Beantwortung im Handbuch bieten weit mehr als nur Einträge in Xing-Accounts oder anderen Social Media Kanälen, auch wenn diese natürlich mehr und mehr eine wesentliche und wichtige Bedeutung in sich tragen.

Und dabei zäumt Nohl „das Pferd“ nicht von Hinten („Wie komme ich an den Kunden direkt?“), sondern Schritt für Schritt von vorne auf. Was bedeutet, zunächst einmal sehr gründlich und klar für sich zu reflektieren, was denn genau das eigene Profil und Angebot, die eigenen Stärken und Möglichkeiten „inhaltlich“ sind (Profilfindung und Profilkonfokussierung). Ein Weg, auf dem das Handbuch mit vielen praktischen Hinweisen auch als „Arbeitsbuch“ daherkommt, ebenso, wie der theoretische Hintergrund der einzelnen Schritte nicht zu kurz kommt. Mit dem Ziel, die eigenen „Alleinstellungsmerkmale“ klar und eindeutig innerlich zu verankern, um diese dann in den folgenden Schritten methodisch „werbend“ möglichst breit und zielgerichtet mitzuteilen.

„Wenn Sie in den Tiefen und Höhen Ihrer eigenen Persönlichkeit anfangen Ihr Profil zu begründen und zu fundieren, dann hat Ihre spätere Positionierung Hand und Fuß“;

Profilklarheit und Zielklarheit bilden daher sinnigerweise die beiden ersten Hauptteile des Handbuchs. In dem Nohl durchweg klar und realistisch auch die Möglichkeiten und die aktuell wenig stimmige Relation von Ausbildungskosten gegenüber „Buchungen“ und „Stundensätzen“ aufnimmt und so auch die Beschwerlichkeiten und Risiken des Weges mit aufnimmt. Positionierung und Alleinstellungsmerkmal folgen in den nächsten beiden Hauptteilen samt klaren Verweisen auf die Notwendigkeit, die „Kernzielgruppe“ zutiefst kennenlernen“ zu müssen, um erfolgreiche erste Schritte gehen zu können.

Das eigene Angebotsdesign (natürlich unter der Voraussetzung, die bisherigen eigenen und konkurrierenden Designs bestens wahrgenommen zu haben) und die professionelle und überlegte Marktpositionierung folgen als weitere Bausteine auf dem Weg in eine Professionalität als Coach und Berater/in, bis hin zur Schärfung des Marketing-Mixes in authentischer Gestaltung und der dann Festlegung einer konkreten Marketingstrategie und deren Umsetzung.

So findet sich der Leser am Ende des Werkes (für das man am Besten tatsächlich einige Tage Auszeit nimmt) wohl

informiert und gut gerüstet, in großer Klarheit nach Innen und Außen "an den Markt" zu gehen. Und täuscht sich auch nicht mehr über die vielfachen (äußeren und inneren) Fallstricke hinweg.

Eine sehr zu empfehlende Lektüre auch für "gesetzte" und erfahrene Coaches, die eigene Strategie von der Pike auf zu prüfen und zu gestalten.

9 von 10 Sternen

Vorgeschlagen von [Lesefreund](#)
[09. August 2021]