



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News & Facts

Auf die Positionierung kommt es an ...

Liebe Leserin,
lieber Leser,

für Sie in Training, Beratung und Coaching ist die Positionierung – ganz gleich ob angestellt in einem Unternehmen oder selbständig – eine permanente Aufgabe.

Wer mag schon als „ewig gestrig“ positioniert sein? Oder als „nett“? Die Frage der „spitzen“ oder der „breiten“ Aufstellung mag ich heute einmal nicht thematisieren.

Vielmehr geht es mir um die Positionierung in den unterschiedlichen Erfahrungsgruppen: „Starter“, „Professionals“ und „Senior Professionals“.

Die „**Senior Professionals**“ sind etabliert, da wurde regelmäßig im Verlauf die Person zur Marke. In dieser Gruppe geht es darum, die eigene Marke zu pflegen und durch aktuelle Themen die Positionierung zu untermauern.

Bei den „**Professionals**“ ist die Marke ebenfalls etabliert, inhaltlich ist die Positionierung noch flexibler. Hier gibt es immer wieder Kolleginnen und Kollegen, die eine thematische und inhaltliche Neuausrichtung anstreben und realisieren. Das kann zu spannenden Metamorphosen in der Ausrichtung der eigenen Tätigkeiten führen. Die digitale Transformation, die Globalisierung und New Work sind nur drei Beispiele, die hier umfassende Impulse bieten. Auch das Thema Führung befindet sich derzeit in einem deutlichen Wandel. Unter dem Stichwort VUCA wie unter der generationengerechten Führung ändern sich die Rahmenbedingungen so deutlich, dass eine Neupositionierung für alle Kolleginnen und Kollegen der Gruppe der Professionals eine Notwendigkeit ist. Auch die Frage der Urheberrechte, die im Bereich der Bildung durch den BDVT als einzigen Berufsverband unterstützt werden, sind hier ein wichtiger Aspekt.

Die „**Starter**“ werden durch eine fachlich fundierte Ausbildung in Training, Coaching, Beratung oder Vertrieb durch die Institute der BDVT-Akademie intensiv in der Positionierung unterstützt. Hier geht es noch intensiv um eine Findungsphase, die ermöglicht, die Person, die vorhandenen und zu erweiternden Kompetenzen und das Geschäftsmodell in einer konkreten Positionierung zu vereinen. Dazu wird der BDVT noch in diesem Jahr einen Award ausschreiben, der diesen Kolleginnen und Kollegen eine Unterstützung bietet und mit einer Auszeichnung mit einem Preisgeld von 1000 EUR lockt.

Ungeachtet dessen geht es bei allen Zielgruppen immer wieder darum, die aktuellen Lernformen, Inhalte und Themen aufzugreifen und in das Geschäftsmodell zu integrieren, um die Marktattraktivität – intern wie extern – nachhaltig sicherzustellen.

Nicht zuletzt kommt es darauf an, die Positionierung marktfähig zu gestalten. Als Mitglied in einem Berufsverband genießen Sie hier Vorteile. Nutzen Sie als BDVT-Mitglied den Kompetenztransfer



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News & Facts

des Berufsverbands wie auch die Mitgliedschaft im Forum Werteorientierung in der Weiterbildung für sich und Ihr Business. BDVT-Mitglieder zeigen ihre regelmäßige und Compliance-konforme Weiterbildung offen in ihrem Mitgliederprofil. So können Auftraggeberinnen und Auftraggeber auf einen Blick sehen, dass sie hochwertige Weiterbildung erhalten.

Wie schärfen Sie regelmäßig Ihre Positionierung nach? Ich freue mich auf einen Austausch mit Ihnen. Schreiben Sie mir gerne an info@bdvt.de.

Mein Appell an Sie: achten Sie intensiv auf eine klare Positionierung im Interesse unserer gesamten Branche. Viele unserer Mitglieder nutzen dazu auch das Mentoring-Programm unseres Verbandes, was mich sehr freut. Sie haben als BDVT-Mitglied Interesse an einem Mentoring? Hier finden Sie weitere Informationen: <https://www.bdvt.de/berufsinfos/mentoring/>.

Viel Erfolg und spannende Antworten wünsche ich Ihnen bei Ihrer Prüfung der Positionierung.

Doch zunächst wünsche ich Ihnen eine anregende Lektüre der vorliegenden Ausgabe der News & Facts.

Herzliche Grüße sendet Ihnen

Ihr
Stephan Gingter
Präsident BDVT e.V.