

# KONSTANZER SEMINARE

Newsletter April 2008



- [Honorarverhandlung](#)
- [BurnOut](#)
- [Führungskraft als Coach](#)
- [Termine](#)

## Honorarverhandlung - Nicht gleich beim ersten Einwand alles in die Tonne treten

Was unterscheidet einen guten Verhaltenstrainer von einem guten und erfolgreichen Verhaltenstrainer? Erfolgreich ist der Trainer, der nicht nur ein wirkungsvolles, an Lernzielen orientiertes Verhaltenstraining durchführt, sondern dafür auch angemessen vom Auftraggeber honoriert wird. Es gibt jedoch ausgezeichnete Verhaltenstrainer, die sich mit „normalen“ Seminarleitern vergleichen und deshalb auch mit eher erbärmlichen Honoraren abspeisen lassen. Der Schlüssel für das angemessene Honorar liegt in der Verhandlung. Und hier wird manchmal aus einem Verhaltenstrainer, also einem Spezialisten für Kommunikation und Psychologie, ein verängstigtes Opferlamm. Die häufigste Ursache für diesen seltsamen Wandel: mangelnde Vorbereitung auf das Verhandlungsgespräch.

Einkäufer von Trainerleistungen kennen das: Der Verhaltenstrainer hat sein Konzept präsentiert und einen guten Eindruck hinterlassen. Die Lernziele sind klar formuliert, der Weg dorthin überzeugend beschrieben. Nach einigem Hin und Her zur Organisation und den Rahmenbedingungen kommen die Gesprächspartner zur Gretchenfrage: „Was kosten Sie denn?“ Etwas unsicher nennt der Trainer eine Zahl – und was eigentlich der Einstieg in eine Verhandlung sein sollte, ist schon ihr Ende. Weil der Trainer nicht vorbereitet ist und keine Verhandlungsmasse hat. Statt zu verhandeln geht es nur um die blockieren Frage: Ist das Honorar zu hoch oder nicht.



Ein gut vorbereiteter Verhaltenstrainer wird zunächst die Frage mit seinen Gesprächspartnern diskutieren: „Zu teuer im Vergleich zu was?“ Wer hinter die Position des Auftraggebers schaut, wer dessen Bezugsrahmen hinterfragt, wird schnell feststellen, ob ihm das geforderte Honorar zu hoch erscheint, weil er es mit Honoraren von Seminarleitern oder Trainern vergleicht, die eben nur Standardlösungen für Standardsituationen anbieten statt maßgeschneiderten Verhaltenstrainings. Oder er wird darauf kommen, dass dem Auftraggeber gar nicht bewusst ist, welche Einzelleistungen alle mit diesem Honorar abgegolten werden.



Wenn der Trainer zu Hause alle Tätigkeiten aufgelistet hat, die er leisten muss, um das Verhaltenstraining in der gewünschten Form auch durchführen zu können, hat er schnell eine umfangreiche Liste von Einzelpositionen und zusätzlichen Kostenblöcken, die er in der Honorarverhandlung nutzen kann. Einmal, um dem Auftraggeber deutlich zu machen, wie viel Leistung er tatsächlich außer der reinen Seminardurchführung für das Honorar bekommt. Zum anderen aber auch, um in einem Prozess des Gebens und Nehmens – das sollte jede Verhandlung sein – Jongliermasse zu haben, wo er bei Einzelpositionen Zugeständnisse machen kann, wenn der Kunde bei anderen Positionen ebenfalls nachgibt. Wer nur den einzigen Ball „Honorar“ hat, kann nicht jonglieren.

Einzelpositionen, die sich als zusätzliche „Jonglierbälle“ anbieten, sind zum Beispiel:

- - Die Vorbereitungszeit, um sich speziell auf diesen Kunden einzustellen und individuelle Aufgaben und Fallstudien zu entwickeln
- - Die Zeiten, die der Trainer im Verkehrsmittel bei Hin- und Rückfahrt verbringt und die er nicht anderweitig verkaufen kann
- - die Fahrtkosten
- - Backoffice – also die unauffälligen Helfer im Hintergrund (selbst wenn der Trainer als Einzelkämpfer alles selbst macht, muss er diese Arbeiten für sich kalkulieren)
- - Ausarbeiten von Unterlagen
- - Teilnehmerunterlagen
- - Materialkosten (von Flipchartpapier über Metaplankarten bis hin zu Filmen für das Videofeedback)
- - Kosten für die Technik wie Videokamera, Beamer, Laptop, Mikrofon, Lautsprecher, Pinwänden

Zu einer guten Vorbereitung auf Verhandlungen gehört auch, seine eigene Haltung zum geforderten Honorar zu überprüfen. Manche Verhaltenstrainer – vor allem wenn sie keinen betriebswirtschaftlichen Hintergrund haben – halten ein Honorar über 1000 € in ihrem tiefsten Inneren für Abzockerei. Sie bedenken dabei nicht, welche generellen Kosten sie haben für Büro, Auto, Versicherungen, Berater, Altersvorsorge usw. und was sie alles in ihre Aus- und Fortbildung investiert haben, um eben mehr bieten zu können als ein normaler Trainer. Ihre speziellen Kenntnisse und Erfahrungen in Verhaltenspsychologie ermöglichen es ihnen erst, als wirkliche Verhaltenstrainer zu arbeiten. Und damit bieten sie dem Kunden einen wichtigen Mehrwert, den er auch honoriert – wenn ihm dieser Mehrwert deutlich gemacht wird.



Das Wichtigste in der Vorbereitung auf eine Auftragsverhandlung ist jedoch, dass der Verhaltenstrainer seine Leistung in Nutzen für den Auftraggeber umformuliert. Statt dauernd über Honorarhöhe zu reden, muss er seinen Gesprächspartner erschlagen mit NUTZEN, NUTZEN, NUTZEN. Dann wird er sich von einem guten in einen erfolgreichen Verhaltenstrainer verwandeln.

*Hannsjörg Dehner*

[Zurück zur Übersicht](#)

## BurnOut - eine Fallgeschichte



Der Hautausschlag im Gesicht bringt das Fass zum Überlaufen. Schlaflosigkeit, Abgeschlagenheit, Konzentrationsschwäche und eine massive Häufung von Konflikten, die nicht mehr bewältigt werden. Frau Werner kommt auf Empfehlung einer Freundin ins BrainjoinCoaching.

Ihre Geschichte:

Die Hauswirtschaftsleiterin einer großen stationären Jugendhilfeeinrichtung ist nicht mehr arbeitsfähig. Wegen einer nicht enden wollenden schweren Erkältung war Frau Werner mehrfach in den letzten Wochen krank. Jedes mal war die Aufnahme der Arbeit in der Einrichtung schwieriger. Kaum noch etwas läuft, wie es sollte.

Seit 6 Jahren arbeitet Frau Werner auf eine moderne funktionierende Hauswirtschaft mit Reinigung, Wäscherei und Küche hin, in der die Jugendlichen unter fachlicher und pädagogischer Anleitung in die Versorgung der Einrichtung einbezogen werden. Sie hat gekämpft wie eine Löwin für die bessere Ausstattung, die funktionelleren Abläufe, das jugendgerechte Angebot. Die meisten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ziehen mit ihr am gleichen Strang, einige andere schießen quer, weigern sich, kommunizieren nicht offen. Nach diversen Eskalationsschleifen fühlt sich Frau Werner nur noch unter Druck: von Mitarbeitern der drei Hauswirtschaftsabteilungen, dem Personalrat und dem Vorgesetzten. Klärungsversuche bringen nichts. Sie fühlt sich entmutigt, kraftlos, gescheitert.

Nach dem ersten Coachinggespräch entscheidet sich Frau Werner für eine zweiwöchige Auszeit im Coaching-Hotel in Kell am See. Rückzug, Ruhe und Stärkung in einem klaren und gepflegten Rahmen sind zu verlockend. Nach Rücksprache mit dem

Hausarzt und dem Vorgesetzten und ausgerüstet mit den ersten Übungen aus den 2 Coachingsitzungen geht die Reise schon nach vier Tagen los. Schon jetzt scheint Frau Werner ein Stein vom Herzen zu fallen.

In den weiteren Coachingsitzungen gelingt es Frau Werner sich zu entspannen und zu konzentrieren. Durch die Neuroimagination erlebt sie wieder Momente, in denen sie an Freudvolles denken kann. Sie lernt einiges über ihren Stress, den Körper, die Hormone und die Steuerungsmechanismen. Sie verbringt die Zeit zwischen den Sitzungen im Coachingcenter, mit Spaziergängen am See, mit gutem Essen und Ruhezeiten auf dem Balkon und einem leichten Fitnessprogramm.

Im Coaching geht es einerseits um die persönliche Stabilisierung, die körperliche Erholung und Regeneration und andererseits um die Reflektion der entgleisten Situation von Frau Werner. Bald gelingt es Frau Werner ihre Situation mit etwas Abstand zu betrachten und ihre Prioritäten für die Arbeit und das Leben außerhalb der Arbeit neu zu bestimmen. Nach 10 Tagen ist eine deutliche Erholung eingetreten, die Haut ist besser, der Schlafrhythmus hat sich mit Hilfe der Neuroimagination wieder eingestellt, Frau Werner kann Einfluss auf ihre Stimmung nehmen, kann das Sich-Hineinsteigern in unproduktive Gedanken abwenden und sieht wieder zuversichtlicher in die Zukunft.

Nach einem Familienbesuch in der Gegend kehrt sie nach Norddeutschland zurück. Der Coach vor Ort steht Frau Werner für den Wiedereinstieg in die Arbeit und die geplante Wiederaufnahme des geliebten Hobbys zur Seite. Die Gespräche mit den verschiedenen Konfliktparteien werden im Coaching sowohl inhaltlich, als auch von der Stressbewältigungsstrategie vorbereitet. Der Einstieg in eine bessere Zeit gelingt. Frau Werner schafft nun die Pausen und den Dienstschluss einzuhalten und sich in der Freizeit wieder wohl zu fühlen. Sie fährt täglich mit dem Fahrrad zur Arbeit und geht einmal wöchentlich zum Tanzen. Auch der Partner und die Töchter von Frau Werner sind sehr erleichtert. Nach vier Wochen Stabilisierung, Regeneration, Neuausrichtung und Erfolgen dank der Neuroimagination erscheint das Leben wieder lebenswert.

*Horst Kraemer*

[Zurück zur Übersicht](#)

---

## Die Führungskraft als Coach

AUF BESONDEREN WUNSCH: Für alle ehemaligen Teilnehmer unserer „Die Führungskraft als Coach“-Ausbildung

### Refreshing, Supervision, Vertiefung (Konstanz)

Es ist einfach Fakt! Oft gehen hilfreiche Instrumente für die Führungspraxis im Tagesgeschäft unter, d.h. der einmal erworbene Werkzeugkasten droht zu verstauben. Deshalb bieten wir aufgrund der großen Nachfrage ein 3-Tage-Seminar an.

Vom **25.-27. Juni 2008** können die Coaching- und Führungstools aufgefrischt und vertieft werden.

Die Teilnehmer können dabei:

- den Werkzeugkasten aus dem Keller holen und entstauben
- die alten Werkzeuge schärfen und neue Werkzeuge ausprobieren
- sich von anderen Führungskräften Coaching holen und neue Wege entwickeln

Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

*Konstantin Warth*

[Zurück zur Übersicht](#)

---



# Termine

## Ausbildungen:

Start: 18.-20. August 2008

[Coaching-Ausbildung in Berlin](#)

Start: 22.-24. Oktober 2008

[Coaching-Ausbildung in Konstanz](#)

Start: 29.-31. Oktober 2008

[Führungskraft als Coach in Konstanz](#)

Start: 26.-28. November 2008

[Ausbildung zum Verhaltenstrainer in Konstanz](#)

## Spezielle Seminare:

8.-9. Mai 2008

[Erfolg beginnt im Kopf](#)

15.-16. Mai 2008

[Ausdruck und Stimme](#)

3.-4. Juli 2008

[Konflikt-Coachingseminar](#)

9.-11. Juli 2008

[Caught in the Game](#)

8.-10. Oktober 2008

[Führungs-Coachingseminar](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

---

Konstanzer Seminare, Theodor-Heuss-Str. 36, 78467 Konstanz

Tel. +49 (0) 7531 942 938 0, Fax +49 (0)7531 942 938 99

[www.konstanzer-seminare.de](http://www.konstanzer-seminare.de) [info@konstanzer-seminare.de](mailto:info@konstanzer-seminare.de)

[Newsletter abbestellen](#)