



**PRESSEMITTEILUNG**

**Mai 2012**

**Markanter Auftritt und professionelle Akquise:  
ECA Jour fixe informiert Coaches für die Selbständigkeit**

Die ECA als Berufsverband steht Coaches beratend zur Seite. Professioneller Coach zu sein ist für viele eine sehr erfüllende dauerhafte Berufung in der Arbeit mit Unternehmen und Menschen und in die eigene Selbständigkeit. Die Regeln des Marktes gelten aber auch für „Coach-Arbeitende aus Leidenschaft“. Ohne erfolgreiche Akquise, eindeutige und klare Auftragsgestaltung und ein professionelles Liquiditätsmanagement droht so manche Vision im harten Alltag auf der Strecke zu bleiben. Referenten und ECA-Mitglieder haben sich beim ECA Jour fixe in Berlin mit dem Thema „Marketing für Coaches“ auseinandergesetzt. Zahlreiche ECA-Mitglieder und interessierte Kollegen kamen zu dem informativen Abend in Berlin und tauschten sich aus. Weitere Veranstaltungen der European Coaching Association unter: [www.european-coaching-association.de](http://www.european-coaching-association.de).

Referenten und Gäste berichteten von ihren Erfahrungen und zeigten, wie sich Freude am Beruf und der Wunsch nach Sicherheit und Profit vereinbaren lassen. Marketingexperten empfehlen mit Pull- oder Sogmarketing, die Aufmerksamkeit der potentiellen Kunden zu erlangen durch a) anders sein (Positionierung) b) spannend sein (Inszenierung) und c) bekannt werden (Profilierung).

Folgende 3 strategische Fehler können dabei auftreten:

- 1.) Sich zu breit aufstellen – die Differenzierung zu anderen Angeboten bleibt unklar.
- 2.) Man belegt eine gute Nische, ist aber ohne Herz und Bauchgefühl dabei.
- 3.) Der Fokus wird zu stark auf die eigenen Stärken gesetzt (Nabelschau), anstatt auf den Nutzen und Bedürfnisse für den Klienten / Coachees.

Dazu Bernhard Juchniewicz, Präsident der European Coaching Association (ECA): „Jeder professionelle Coach benötigt eine eigene glaubwürdige Unternehmenskonzeption & Corporate Identity: Die Gründungs-Vision wird von der fachlich und menschlich authentischen Haltung (Mission) getragen. Der Erfolg wird mit den Inhalten und der Wertigkeit der Coaching Arbeit realisiert. Hier sollte sich jeder Coach zu seiner Professionalisierung selbst von einem erfahrenen Kollegen / Coach beraten / begleiten lassen“.

Die Investitionen lohnen sich. Das internationale ECA Netzwerk und der ECA Coach Guide dient hier der eigenen Profilierung und Auftragsgewinnung, wichtig ist die Referenz des ECA Berufsverbandes mit Nachweis der entsprechenden Zertifizierung und ECA Lizenzierung = Empfehlung an Unternehmen, Business & Management und Privat Klienten. Möglichkeit der Zusammenarbeit mit erfahrenen KollegInnen, Integration in ECA Sozietät – Praxisgemeinschaft und / oder ECA Akademie – Weiterbildner usw. Die erfahrenen lizenzierten professionellen Coaches der ECA können je nach Kernkompetenz (Basic-Advanced-Expert Level) mit bis zu 80 % der Bevölkerung arbeiten, d.h. in allen Ebenen des Business & Management, multikulturellen Coaching, Gesundheits-Coaching, Präventions-Coaching bis hin zum psycho-sozialen Coaching, Familien Coaching. Die ECA-Coaching Angebote an Unternehmen und Privatpersonen sind ganzheitlich zu verstehen.

**ECA European Coaching Association e.V.**

Postfach 24 02 39 | D-40091 Düsseldorf | Ruf: +49 (0)2 11 - 32 31 06 | Fax: +49 (0)2 11 - 32 87 32

Mail: [office@european-coaching-association.com](mailto:office@european-coaching-association.com) | [www.european-coaching-association.com](http://www.european-coaching-association.com)

ECA President – Chairman Bernhard Juchniewicz

# EUROPEAN COACHING ASSOCIATION



Bernhard Juchniewicz: „Ein junger Coach braucht zum Anfang seiner Existenz Gründung eher wenige Klienten, damit er sich nicht überfordert und nicht unnötig unter Leistungsdruck setzt. Austausch mit KollegInnen ist sehr wichtig. Keine Isolation und keine Einzelgänger Arbeitssituation, sondern teilnehmend an der fachlichen und menschlichen Entwicklung anderer junger und erfahrener älterer KollegInnen.“

Die Geschichten, Interaktionen, in denen Menschen, Teams stehen und um Klärung und Aufarbeitung und Neuorientierung bitten und einen Neuanfang suchen, sind immer an mindestens zwei bis drei Menschen (Klienten) gebunden. Diese KlientInnen empfehlen gute Coaching Dienstleistung sofort und sind langfristig gute Multiplikatoren. Diese Klienten sollte der professionelle Coach gut beraten und coachen, d.h. authentisch und glaubwürdig und fachlich kompetent arbeiten. Dafür steht der ECA als ältester europäischer Berufsverband. Weitere Informationen zum ECA Berufsverband unter: [www.european-coaching-association.com](http://www.european-coaching-association.com)

Die European Coaching Association (ECA) ist ein europaweit vernetzter Berufsverband professioneller Coaches. Seit 1994 engagiert sich die ECA besonders für die Aus- und Weiterbildung von Coaches und für die europaweite Entwicklung eines Berufsbilds und einheitlichen Qualitätsstandards im Bereich Coaching. ECA Coaches haben sich den ECA-Berufsgrundsätzen und deren Berufsethos verpflichtet. Sie sind über die Mitgliedersuche auf der Webseite der European Coaching Association zu erreichen. [www.european-coaching-association.com](http://www.european-coaching-association.com)

**Kontakt ECA: Christel Juchniewicz**  
EUROPEAN COACHING ASSOCIATION  
Postfach 240239  
40091 Düsseldorf  
Tel. +49 (0)211 8368209  
Fax +49 (0)211 328732  
[www.european-coaching-association.com](http://www.european-coaching-association.com)