

# Inhalt

Anmerkungen zur deutschen Ausgabe .....	11
Vorwort.....	13
Einleitung.....	15
<b>TEIL I: AUF EIGENEN FÜSSEN .....</b>	<b>17</b>
<b>1. Gründe für die Selbstständigkeit.....</b>	<b>19</b>
<b>2. Persönliche Eignung für den Beruf des Coach .....</b>	<b>24</b>
2.1 Wie entschlossen sind Sie?.....	24
2.2 Welche Belastungen werden auf Sie zukommen? .....	25
<b>3. Was bei Selbstständigkeit zu berücksichtigen ist.....</b>	<b>31</b>
3.1 Die Balance zwischen Energie, Erwartungen und Arbeitsvolumen.....	31
3.2 Der Umgang mit Isolation.....	32
3.3 Bleiben Sie kreativ.....	35
3.4 Bekämpfen Sie Ihre Denkfehler mit Denkfähigkeiten! .....	35
3.5 Mit Denkfehlern umgehen .....	45
3.6 Leistungsverbesserung unter Druck.....	53
3.7 Fantasietechniken für Coping und Motivation .....	56
<b>TEIL II: IHR UNTERNEHMEN AUF ERFOLGSKURS .....</b>	<b>61</b>
<b>4. Ursachen für Erfolg bzw. Misserfolg.....</b>	<b>63</b>
4.1 Halten Sie die Risiken gering .....	63
4.2 Warum Unternehmen scheitern.....	66
4.3 Die Eigenschaften des Erfolgs .....	75

<b>5.</b>	<b>Planung – und warum es ohne nicht geht</b> .....	79
5.1	Schritt 1: In welcher Branche sind Sie tätig? .....	81
5.2	Schritt 2: Über welche Ressourcen verfügen Sie?.....	82
5.3	Schritt 3: Wie groß ist die potenzielle Nachfrage nach Ihren Dienstleistungen? .....	83
5.4	Schritt 4: Werbung für Ihre Dienstleistung.....	86
5.5	Schritt 5: Geschäftsziele und Finanzplanung.....	87
5.6	Die Verwaltung Ihrer Firma.....	97
<b>6.</b>	<b>Business Essentials – die wichtigsten Grundlagen eines Unternehmens</b> .....	100
6.1	Finanzielles Risikomanagement.....	100
6.2	Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Fähigkeiten .....	102
6.3	Planung, Organisation und Detailgenauigkeit .....	102
6.4	Hilfe und Unterstützung.....	102
<b>TEIL III: GELD REGIERT DIE WELT</b> .....		109
<b>7.</b>	<b>Basiswissen Finanzen</b> .....	111
<b>8.</b>	<b>Buchführung und Büromanagement: Prinzipien und Methoden</b> .....	118
8.1	Behalten Sie die Übersicht über Einnahmen und Ausgaben ..	118
8.2	Schlüsseln Sie Ihre Ausgaben auf.....	122
8.3	Berechnung der Steuer .....	126
<b>9.</b>	<b>Noch mehr Geldangelegenheiten</b> .....	127
9.1	Umsatzsteuer (USt) und Mehrwertsteuer (MwSt).....	127
9.2	Uneinbringliche Außenstände.....	127
9.3	Belege sammeln.....	128
9.4	Versicherungen.....	129
9.5	Altersvorsorge.....	131

<b>TEIL IV: WIE SIE SICH SELBST GUT VERKAUFEN.....</b>	<b>139</b>
<b>10. Marketing .....</b>	<b>141</b>
10.1 Fassen Sie Ihre Zielgruppe ins Auge .....	141
10.2 Herkömmliche Anzeigen.....	145
10.3 Netzwerken .....	150
10.4 Das Internet .....	152
<b>11. Image.....</b>	<b>158</b>
11.1 Wie Sie als Person rüberkommen.....	158
11.2 Schriftliche Werbematerialien und Präsentation .....	161
<b>12. Aufbau eines Netzwerks.....</b>	<b>166</b>
<b>13. Wie aus Interessierten Coachees werden können .....</b>	<b>170</b>
<b>TEIL V: DIE EXISTENZGRÜNDUNG.....</b>	<b>175</b>
<b>14. Das richtige Umfeld.....</b>	<b>177</b>
14.1 Erste Schritte.....	177
14.2 Räumlichkeiten .....	180
14.3 Ihre eigene Sicherheit und die Ihrer Klienten .....	186
<b>15. Zeitmanagement.....</b>	<b>189</b>
<b>16. Professionelles Coaching.....</b>	<b>194</b>
16.1 Coaching – ein neuer Beruf.....	194
16.2 Mitgliedschaft in einem Berufsverband – wozu?.....	194
16.3 Professionalität .....	195
16.4 Der Vertragsprozess .....	197
16.5 Die berufliche Weiterbildung.....	204
<b>17. Coaching und das Gesetz.....</b>	<b>208</b>
17.1 Rechtliche Anforderungen .....	208
17.2 Wer darf im deutschsprachigen Raum coachen? .....	208
17.3 Verschwiegenheit und das Gesetz .....	209
17.4 Mitschneiden von Sitzungen.....	210
17.5 Das Mahnverfahren.....	210

<b>18. Wie kompetent sind Sie?</b> .....	212
18.1 Mindestanforderungen bezüglich der Ausbildung .....	212
18.2 Berufsbegleitende Weiterbildung .....	214
18.3 Supervision .....	214
18.4 Die Evaluation Ihrer Dienstleistung .....	215
<b>19. Dokumentation</b> .....	219
19.1 Aufzeichnungen von Sitzungen.....	219
19.2 Weitere Unterlagen .....	221
19.3 Datenschutz .....	221
19.4 Aufbewahrung von Dokumenten .....	222
<b>20. Die Weitervermittlung von Klienten</b> .....	225
Nachtrag .....	227
Literatur.....	229
Weiterführende Informationen .....	231