

Inhalt

Anmerkungen zur deutschen Ausgabe	11
Vorwort.....	13
Einleitung.....	15
TEIL I: AUF EIGENEN FÜSSEN	17
1. Gründe für die Selbstständigkeit.....	19
2. Persönliche Eignung für den Beruf des Coach	24
2.1 Wie entschlossen sind Sie?.....	24
2.2 Welche Belastungen werden auf Sie zukommen?	25
3. Was bei Selbstständigkeit zu berücksichtigen ist.....	31
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
TEIL II: IHR UNTERNEHMEN AUF ERFOLGSKURS	61
4. Ursachen für Erfolg bzw. Misserfolg.....	63
4.1 Halten Sie die Risiken gering	63
4.2 Warum Unternehmen scheitern.....	66
4.3 Die Eigenschaften des Erfolgs	75

5.	Planung – und warum es ohne nicht geht	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
6.	Business Essentials – die wichtigsten Grundlagen eines Unternehmens	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
TEIL III: GELD REGIERT DIE WELT		109
7.	Basiswissen Finanzen	111
8.	Buchführung und Büromanagement: Prinzipien und Methoden	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
9.	Noch mehr Geldangelegenheiten	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

TEIL IV: WIE SIE SICH SELBST GUT VERKAUFEN.....	139
10. Marketing	141
10.1 Fassen Sie Ihre Zielgruppe ins Auge	141
10.2 Herkömmliche Anzeigen.....	145
10.3 Netzwerken	150
10.4 Das Internet	152
11. Image.....	158
11.1 Wie Sie als Person rüberkommen.....	158
11.2 Schriftliche Werbematerialien und Präsentation	161
12. Aufbau eines Netzwerks.....	166
13. Wie aus Interessierten Coachees werden können	170
TEIL V: DIE EXISTENZGRÜNDUNG.....	175
14. Das richtige Umfeld.....	177
14.1 Erste Schritte.....	177
14.2 Räumlichkeiten	180
14.3 Ihre eigene Sicherheit und die Ihrer Klienten	186
15. Zeitmanagement.....	189
16. Professionelles Coaching.....	194
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
17. Coaching und das Gesetz.....	208
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

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