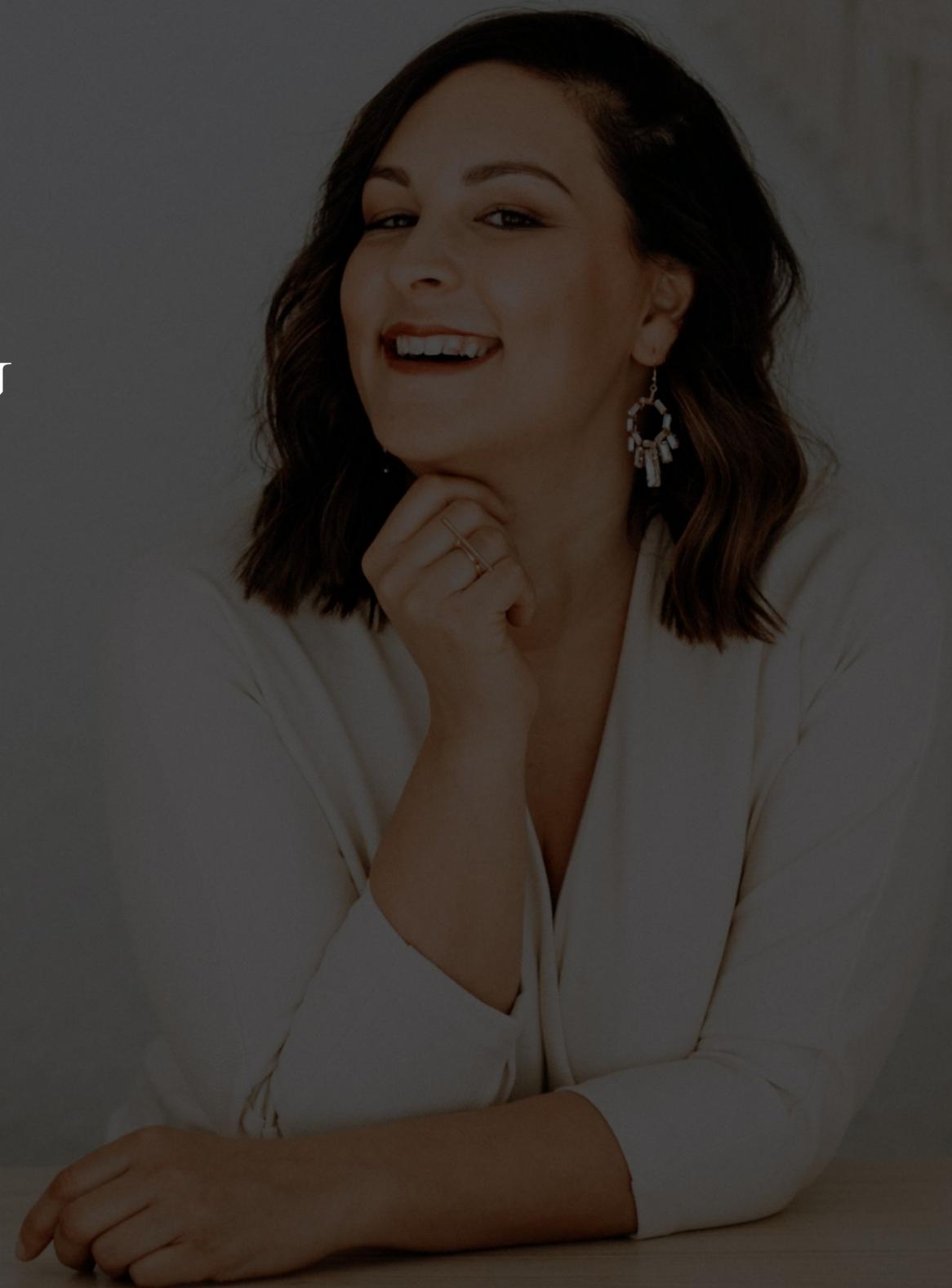


MENTORING
MASTERY
Training





WARUM BIST DU

Hier?

A pair of hands is shown from the left, gently holding a small, fluffy, light-colored object, possibly a seed head or a small animal's head, against a dark, textured background. The lighting is soft, highlighting the texture of the object and the skin of the hands.

WAS KANNST DU
dafür tun?

A close-up photograph of a hand holding a small, fluffy, light-colored object, possibly a piece of wool or a small animal's head, against a dark, textured background. The lighting is soft and focused on the hand and the object.

THE PREWORK

Mindset & Framing

MOMENTS *like this*

Vielleicht kennst du diese Momente ...

in denen ein Kunde das Mentoring / Coaching bei dir abgeschlossen hat und es nun darum geht, ihn richtig onzuboarden. Du fragst dich, worauf du achten solltest, was wichtig ist und wie dein Mentee sich sicher in deinem Rahmen fühlt.

Oder diese Situationen und Gedanken ...

Was mache ich, wenn ein Mentee sich spontan umentscheidet? Wenn er nach der ersten Session sagt, dass das schon so toll war, dass er sich von sich aus meldet, wann ihr gemeinsam weitermacht? Oder wenn ich generell im Coaching das Gefühl habe, dass eher mein Coachee / Mentee das Gespräch führt und leadet - als ich?



SCHAUEN WIR UNS *die Szene an*

1 Jeder, der möchte, kann von heute auf Morgen Coach werden.

2 Das bedeutet, dass viele Menschen schlechte Erfahrungen mit Coaching und Mentoring machen.

3 Deswegen müssen wir vorher Vertrauen aufbauen (Social Media und Co.) und es ist ein MUSS, dort auch deine Kompetenz zu zeigen - sonst schreiben dir Follower diese nicht zu.



Zeige deine Kompetenz

auf Social Media



THERE IS A LOW BAR FOR ENTRY

AND A HIGH BAR FOR
Success



SHOW YOUR CLIENTS

WHAT THEY CAN NOT SEE

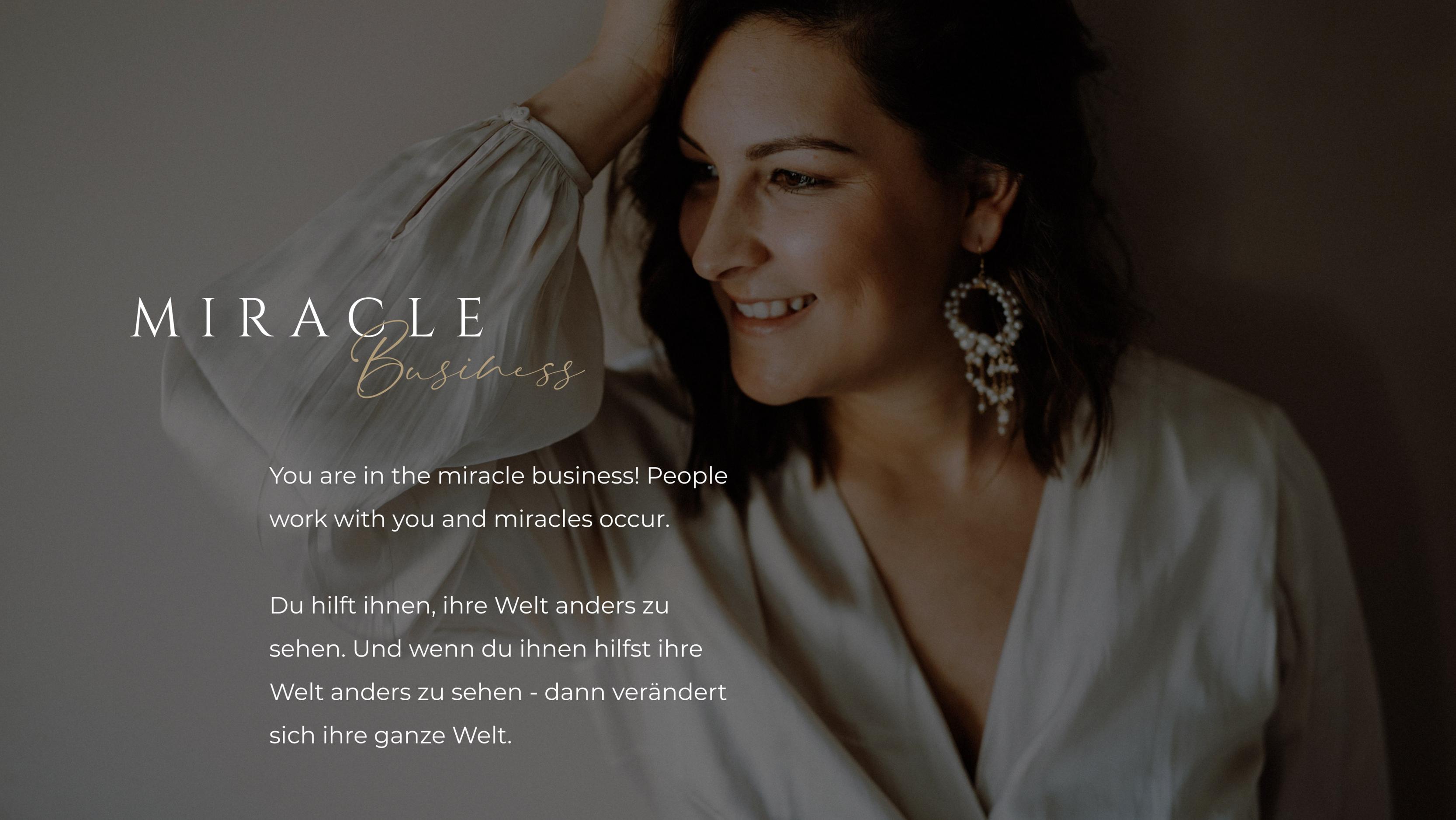
... and you will open up a new world for them ...



MINDSET

Transformation

Es geht ab sofort nicht mehr darum, zu wissen, was du in Momenten wie „Mein Coachee schiebt die Session immer weiter nach hinten“ tust, sondern wie du schon vorher solche Momente vermeidest. Die Frage ist - warum denken Menschen, dass sie diese Karte bei dir spielen können?



MIRACLE *Business*

You are in the miracle business! People work with you and miracles occur.

Du hilfst ihnen, ihre Welt anders zu sehen. Und wenn du ihnen hilfst ihre Welt anders zu sehen - dann verändert sich ihre ganze Welt.

THE STRUGGLING

Mentor & Coach

Dieser Mentor oder Coach ...

- denkt nur weil er Freunden viele Ratschläge gibt, wird er erfolgreich als Coach oder Mentor
- coacht ohne Auftrag - weil er gerade Lust dazu hat (es gibt fast keinen Unterschied mehr zwischen wertvollem Coaching und ungefragten Ratschlägen)
- denkt, dass es „hart“ ist Kunden zu bekommen
- sucht immer nach dem neusten Magic Tipp, Kunden zu bekommen
- will jedem gefallen
- will es bequem haben. Will gemocht werden. Ist People-Pleaser. Wundert sich, warum seine Klienten Vereinbarungen nicht einhalten.
- Ist von großen Träumen überfordert
- hat Angst nach Geld zu fragen
- Hält sich auf mit Webseite bauen, Visitenkarten drucken etc.
- hat oft noch nicht mal in einen eigenen Coach investiert - und erwartet es von anderen
- Denkt, dass Selbstbewusstsein da sein muss, bevor er in Aktion kommt



THE CONSCIOUS & *Confident Coach*

Dieser Mentor oder Coach ...

- Liebt es seine Coachings und Mentorings zu verkaufen, weil er weiß wie sehr sie die Welt des anderen transformieren
- Weiß, dass es viel mehr Möglichkeiten gibt, Coachings zu zahlen - auch Geld ist nur ein Energieausgleich
- Liebt die unternehmerische Seite genauso wie die Coach & Mentor Seite
- Weiß, dass unbequeme Situationen nötig sind, um zu wachsen. Auch die Situation, einen klaren Rahmen für das Mentoring zu stecken — wegen diesem Commitment kommen seine Kunden auch nie zu spät oder sind unpünktlich
- weiß, dass kleine Babysteps jeden Tag ihn zu seinem Ziel bringen
- weiß, dass es kein „HOCHPREIS“ gibt - sondern dass jede Investition nur ein Filter ist, welche Menschen mit welchem Commitment zu ihm kommen - und wie sehr es genau die Wunschkunden sind
- versteht wie wichtig persönliches Wachstum ist und hat eigene Mentoren an der Seite
- weiß, dass Selbstbewusstsein durch das erfolgreiche Referenzerlebnis kommt



A close-up photograph of a hand holding a small, fluffy, light-colored object, possibly a piece of wool or a small animal's head, against a dark, textured background. The lighting is soft and focused on the hand and the object.

SELLING
your program

SELLING *your Coaching & Mentoring*

1

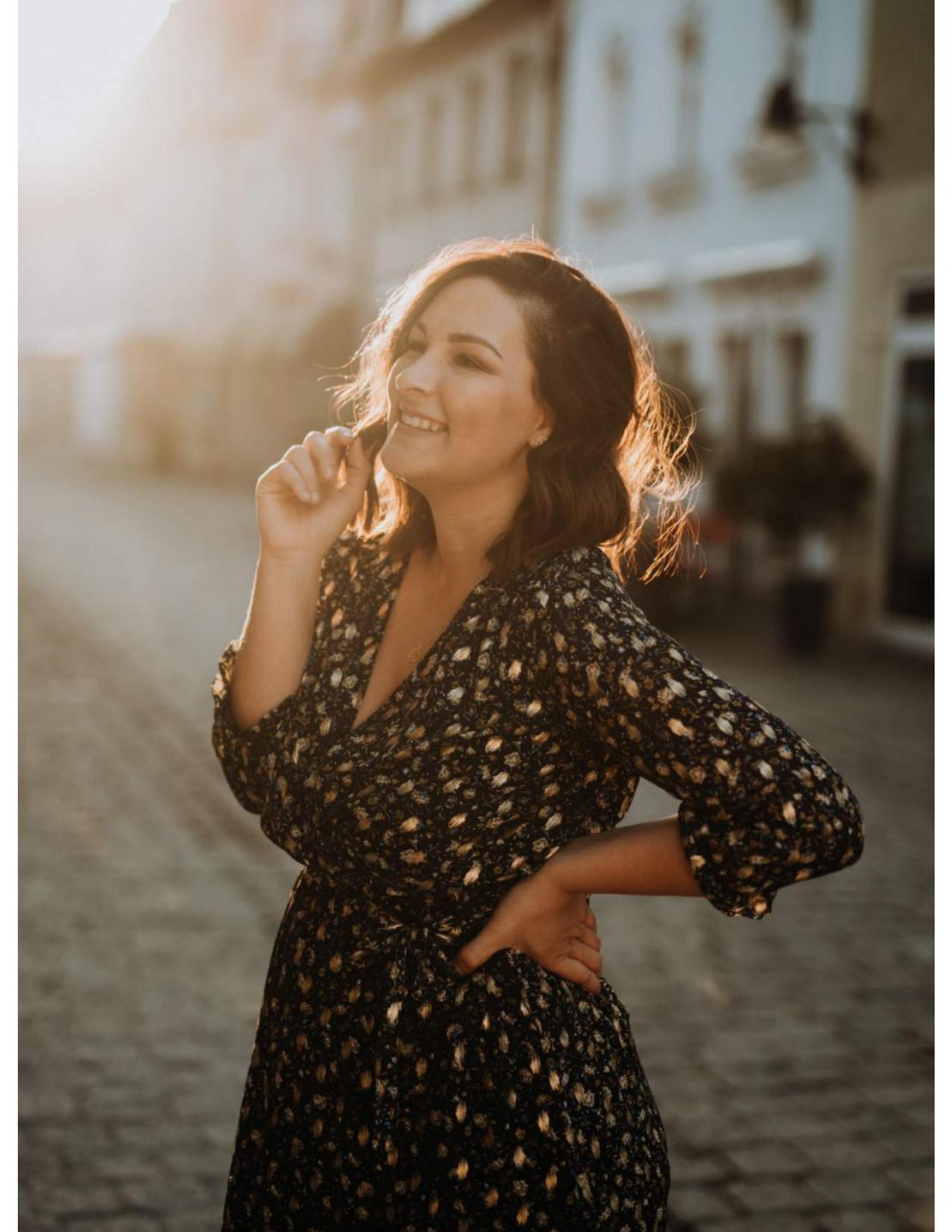
Verkaufe die Erfahrung, nicht das Coaching oder den Mentoring Prozess.

2

Nutze den Enthusiasmus des ersten Gesprächs und warte nicht zu lange mit der Rückmeldung.

3

Sei im Leading bei allen Aktionen - auch vor dem Mentoring oder Coaching,



All das zeigt dir

deinen Weg.

SELLING *your Coaching & Mentoring*

4

Verlasse das Gespräch in einem **Kontext der Möglichkeiten**, die durch das Mentoring entstehen - nicht in einem Kontext bezogen auf Geld und wie der andere dieses aufbringen kann.

5

Limitation creates Value. Stelle sicher, dass der Mentee den Platz bei dir bekommen möchte - und nicht du needy den Mentee bekommen möchtest.

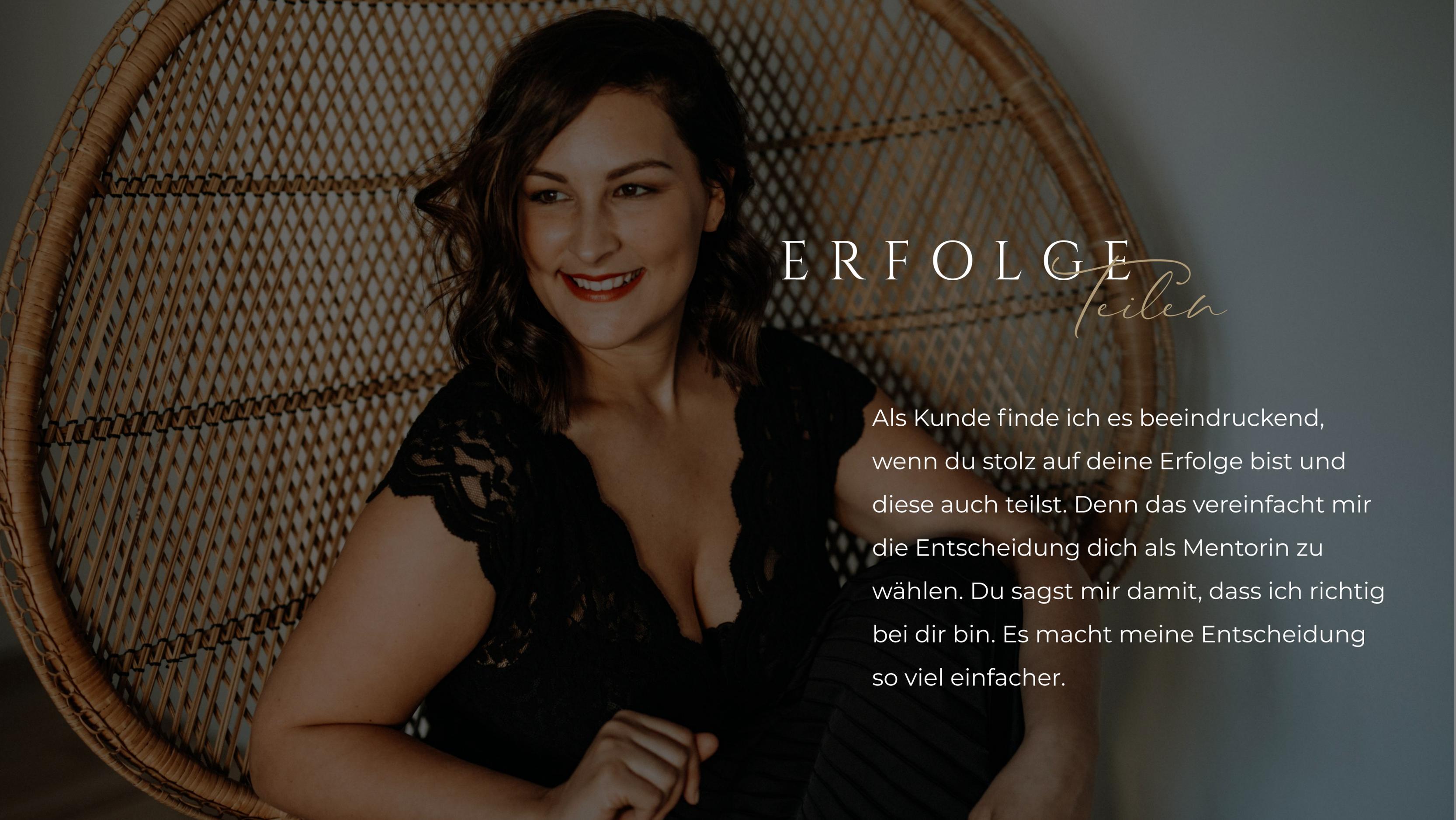
6

Wenn der andere „darüber nachdenken muss“ ob er teilnimmt - finde heraus, woran es wirklich liegt. **Welche Information fehlt** ihm noch? Oder vertraut er vielleicht sich selbst nicht, dass er all das auch umsetzen kann?



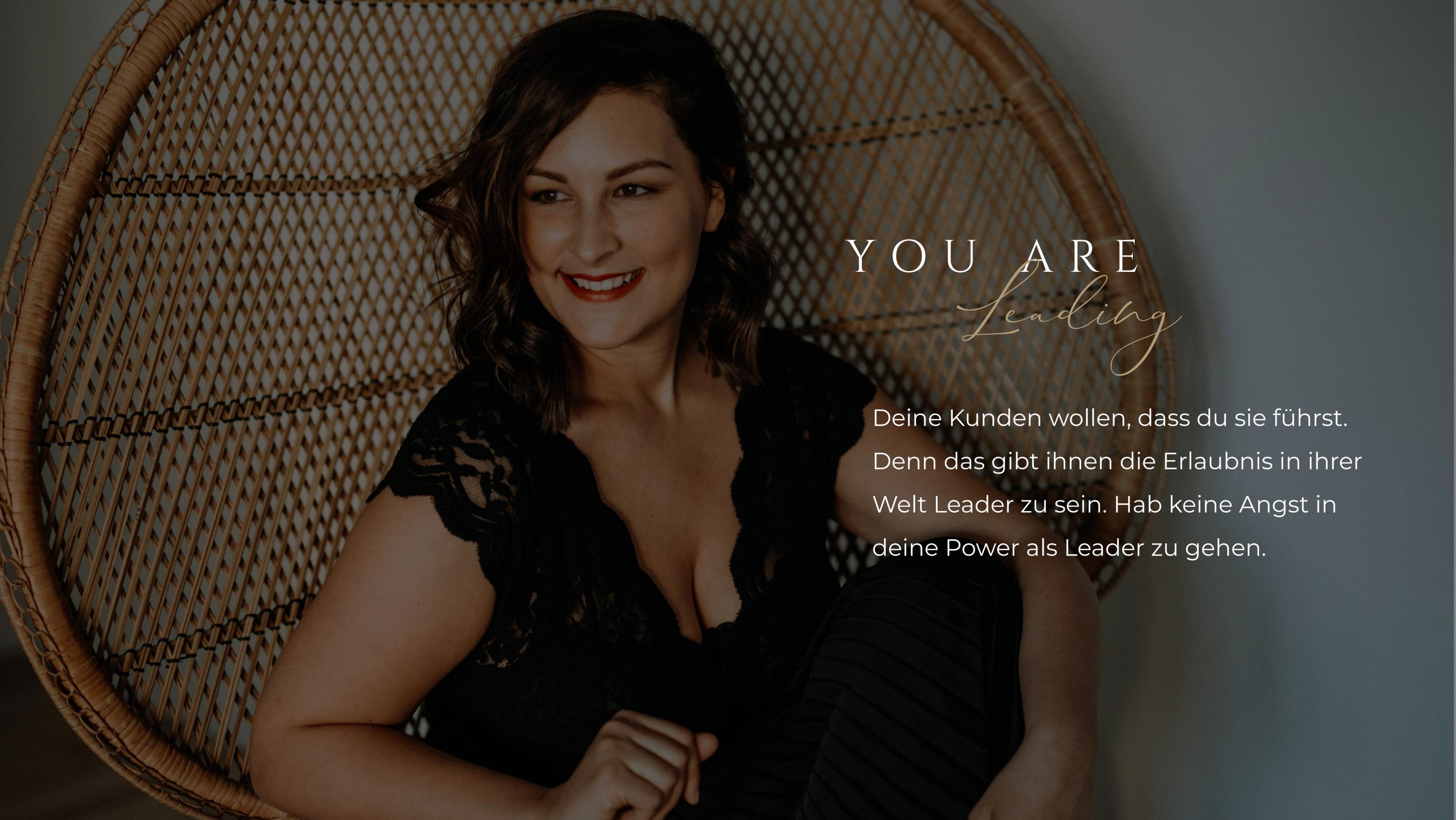
All das zeigt dir

deinen Weg.



ERFOLGE *Teilen*

Als Kunde finde ich es beeindruckend, wenn du stolz auf deine Erfolge bist und diese auch teilst. Denn das vereinfacht mir die Entscheidung dich als Mentorin zu wählen. Du sagst mir damit, dass ich richtig bei dir bin. Es macht meine Entscheidung so viel einfacher.



YOU ARE
Leading

Deine Kunden wollen, dass du sie führst.
Denn das gibt ihnen die Erlaubnis in ihrer
Welt Leader zu sein. Hab keine Angst in
deine Power als Leader zu gehen.

STELLE SICHER DASS SICH
die Rollen nicht tauschen

Achte darauf, dass innerhalb des Ablaufs nicht der Mentee / Coachee plötzlich führt.

Das passiert durch Aussagen wie „Du kannst mich 24 Stunden am Tag anrufen.“ Oder „Wir machen das Coaching wann immer du möchtest.“ „Melde dich zurück wann es dir passt.“

Dein Coachee / Mentee will sich sicher gehalten fühlen.

DAS FUNKTIONIERT INDEM DU DEN
LEAD ÜBERNIMMST.

Leading bedeutet Sicherheit für Mentees.



WIE COMMITTED

ist die Anfrage?

ENTSCHEIDE, WEM DU ZUSAGST. WÄHLE WEISE. NIMM
NIEMANDEN AN, DER DICH IN DEN DRIVER SEAT SETZT.
PROBLEME IM MENTORING KÖNNEN DARAUSS ENTSTEHEN, DASS
DU DIE FALSCHEN MENSCHEN ANNIMMST.



CHALLENGE DEINE KUNDEN
ein finanzielles Commitment zu treffen

GET COMFORTABLE FEELING
UNCOMFORTABLE AND YOUR
WORLD WILL CHANGE.

NO

PN

Coaching



A woman with long blonde hair, wearing a wide-brimmed hat and a long, light-colored, textured dress, is walking away from the camera on a beach. The background shows a sunset over the ocean with mountains in the distance. The image is dimmed to allow text to be overlaid.

DON'T CLOSE A SALE

Open a relationship

VERTRÄGE & Co.

Bestätigung der Begleitung

Sobald ein Kunde sein YES für ein Coaching oder Mentoring gegeben hat, bekommt er das von mir schriftlich bestätigt per Email. Dort stehen erstes Mentoring Datum, Dauer, Zoom Link und der Hinweis darauf, wie er seine Rechnung erhält, drin.

Commitments unterschreiben lassen vs. Vertrauen

Die Frage ist: Bist du Hobbycoach oder bist du professionelle Unternehmerin? Lasse dir ein Commitment unterschreiben. Auch dafür, dass eine Ausfallgebühr gezahlt wird, wenn dein Mentee das Mentoring früher abbricht. Denn du hast ja den Platz für ihn freigehalten .



A close-up photograph of a hand holding a small, fluffy seed head, possibly a dandelion seed head, against a dark, moody background. The lighting is soft, highlighting the texture of the hand and the delicate structure of the seed head. The overall tone is intimate and thoughtful.

THE SESSION
Mentoring & Coaching

ONBOARDING

in der ersten Session

Das bespreche ich mit Mentees und Coachees in der ersten Session:

- „Warum bin ich eigentlich hier?“ „Was ist meine innere Haltung und was tue ich dafür, dass dieses Ziel erfüllt wird?“
- Einzelne Schritte statt nur Ergebnisse feiern
- Die Äffchen im Kopf werden sich melden
- Finde das Ziel hinter dem Ziel heraus - was ist das wirkliche Warum?



C H E C K I N

in jeder Session

Das bespreche ich mit Mentees und Coachees in jeder Session:

- Wo stehst du? Wie fühlst du dich? Was ist jetzt?
- Was hat sich seit der letzten Session getan?
- Gibt es offene Loops?



TIPPS AUS *meiner Erfahrung*



Transformation

Weniger Content ist mehr.

Baue mehr Übungen & Reflektionsteile ein als Contentsections. Jeder Teil will verarbeitet werden. Alles, was nicht integriert wird, geht vergessen.



Fragen

Arbeite mit Fragen

Wenn dein Coachee oder Mentee selbst auf die Antwort kommt, bringt ihm das für seinen eigenen Prozess mehr als wenn du ihm einfach alles in einer Contentsection erzählst.



Stille

Halte die Stille aus

und gib deinem Coachee Zeit, nachzudenken und zu reflektieren. Oft beginnen Mentoren zu schnell damit, die Antwort zu geben.

DEBRIEFING

während der Sessions

Das bespreche ich mit Mentees und Coachees nach Übungen:

- Was hast du eben erlebt?
- Was hast du gefühlt?
- Was hast du über dich gelernt?
- Was nimmst du daraus für dich und dein Leben / Business mit?



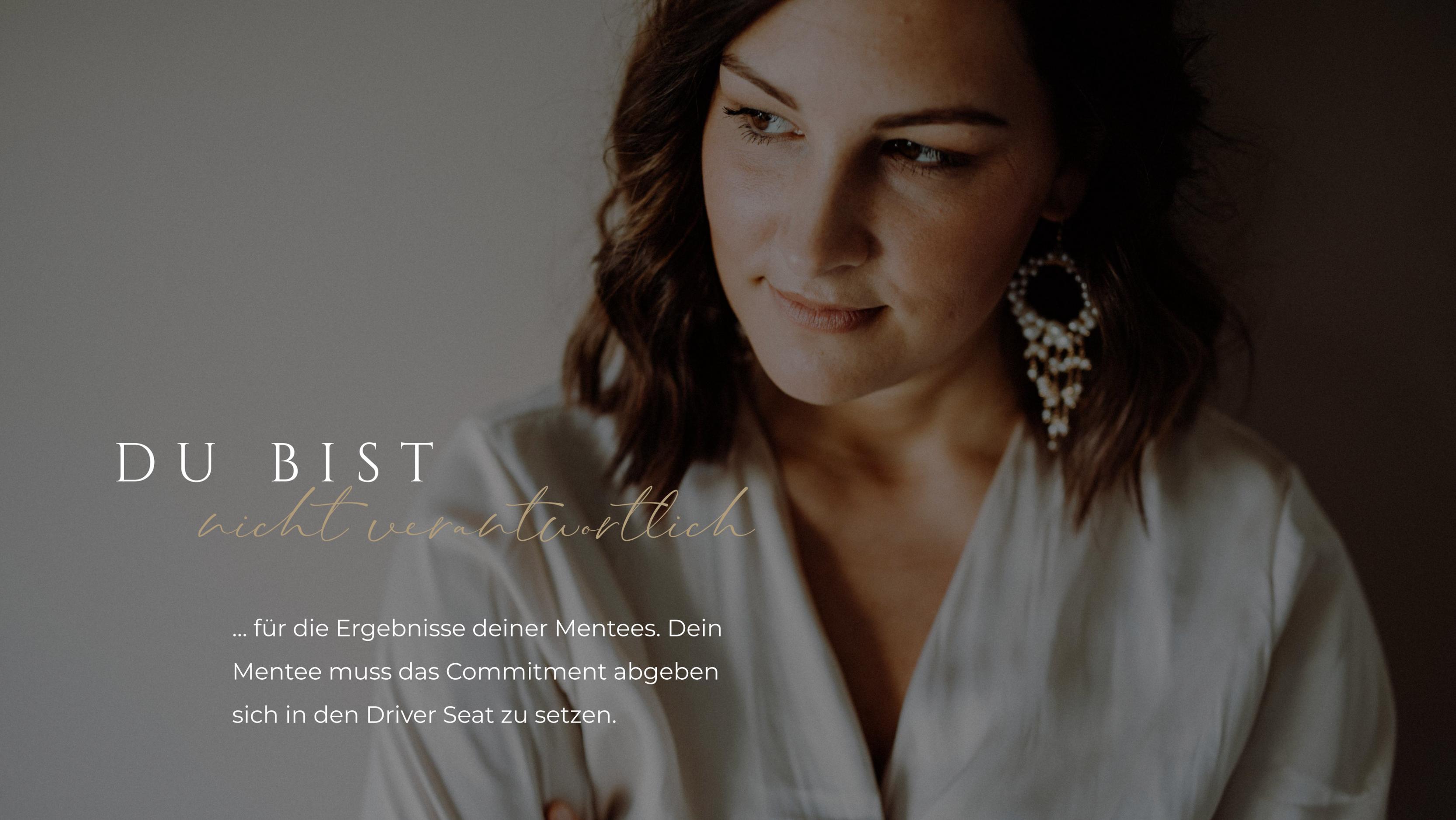
ZUKUNFTSBLICK

nach dem Mentoring

Das bespreche ich mit Mentees und Coachees in der letzten Session:

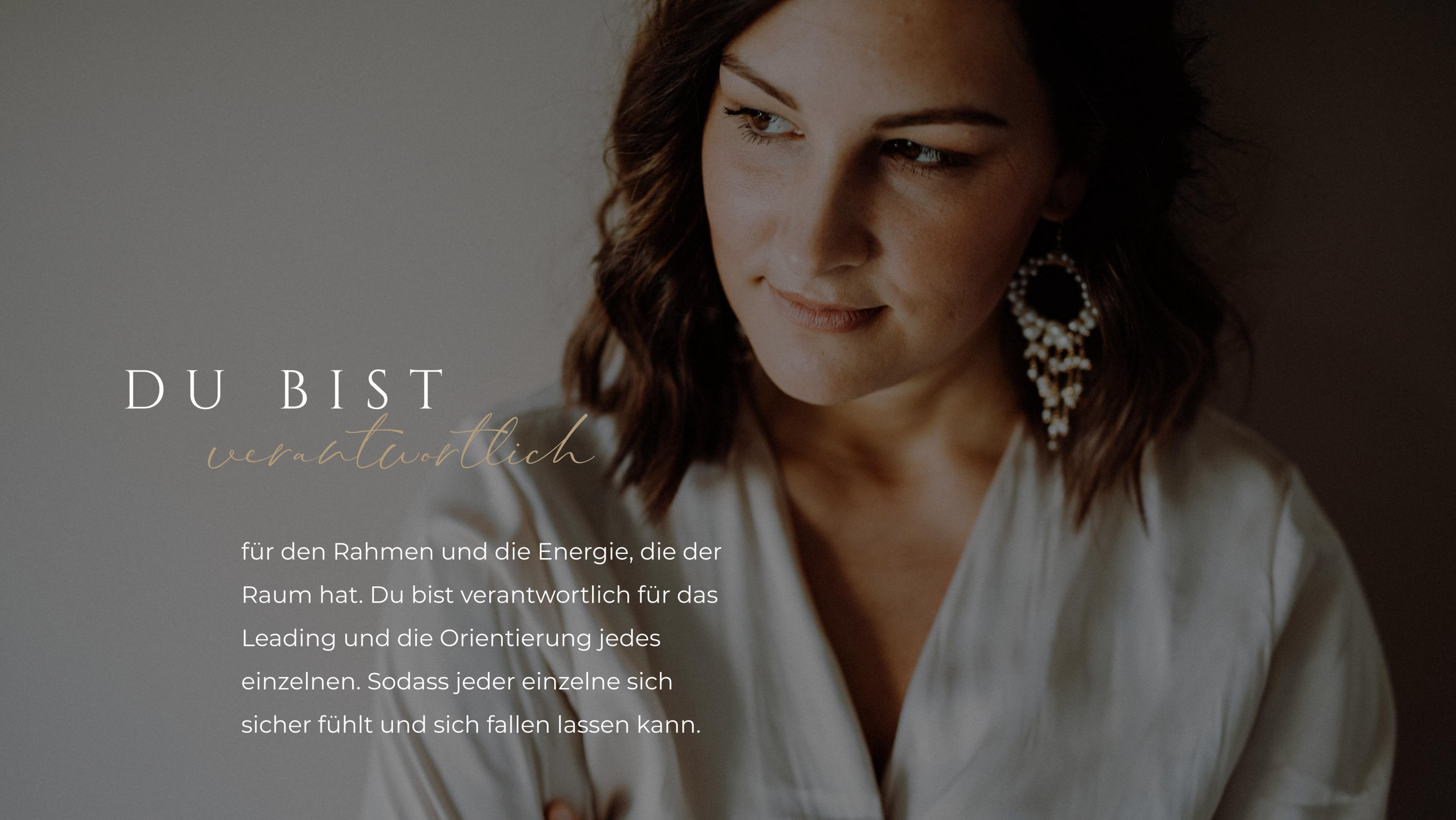
- Wie fühlst du dich?
- Next Steps - wie genau kann das Erlernte jetzt angewendet werden?
- Besteht generelles Interesse einer Fortsetzung? Wenn ja - die Frage des „Wann“ klären





DU BIST
nicht verantwortlich

... für die Ergebnisse deiner Mentees. Dein Mentee muss das Commitment abgeben sich in den Driver Seat zu setzen.



DU BIST
verantwortlich

für den Rahmen und die Energie, die der Raum hat. Du bist verantwortlich für das Leading und die Orientierung jedes einzelnen. Sodass jeder einzelne sich sicher fühlt und sich fallen lassen kann.



IN WELCHEN SITUATIONEN BIST DU
AKTUELL UNKLAR

z.B. aus Angst vor Harmonieverlust!



WAS IST DEINE ANGST DAHINTER

klar & als Leadership zu kombinieren?



WOHIN WÜRD E S FÜHREN

wenn du diese Unklarheit beibehältst?



WO MÖCHTEST DU AB SOFORT

klarer werden?



WIE DIENT ES DIR & DEINEM BUSINESS

wenn du ab sofort immer klar bist & kommunizierst!

DANK E

für dein Vertrauen

Ich bin Nina Schnitzenbaumer - dein Emotional Business Coach



SCHÖN, DASS DU
DA BIST.