

Anmerkungen zu dieser Vorlage:

Dieses Businessplan-Beispiel ist eine realistische Vorlage für einen sinnvoll strukturierten Businessplan am Beispiel der Geschäftsidee "Coaching-Praxis für berufliche Neuorientierung".

Die Vorlage ist lediglich ein Beispiel und muss auf die eigene Geschäftsidee angepasst werden.

Zu einem vollständigen Businessplan gehört ebenfalls noch ein Finanzteil, der hier nicht enthalten ist und in der Regel im Anhang des Businessplans beigefügt wird.

Du benötigst Hilfe bei der Erstellung des Businessplans?

Wir unterstützen dich gerne. Kontaktiere uns einfach unter 01514-2870496.

Oder besuche uns auf www.gruenderruf.de und buche einen Termin.

Hast Du Deine Möglichkeiten zur Gründungsförderung gecheckt?

Gründest Du aus der Arbeitslosigkeit heraus, hast Du sehr gute Chancen auf ein gefördertes Gründercoaching bei uns. Für Dich ist das kostenlos und es erhöht Deine Chancen auf den Gründungszuschuss. Darüber hinaus erhältst Du wertvolle Kenntnisse.

Wir beraten Dich gerne hier. Melde Dich bei uns!

Businessplan Vorlage

Coaching-Praxis für berufliche Neuorientierung



Schriftteil - Inhalt

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Gründer/in
4. Mehrwert im Markt
5. Marktanalyse
6. Marketing
7. Preissetzung
8. Chancen und Risiken

1. Zusammenfassung

1. Geschäftsidee

Ich gründe zum 01.10.2025 eine Coaching-Praxis unter dem Namen „Wendepunkt – Klarheit finden. Neu anfangen.“ Mein Angebot richtet sich an Menschen ab 40, die beruflich neu starten möchten – sei es nach Elternzeit, Krankheit, Kündigung oder aus dem Wunsch heraus, mehr Sinn in ihrer Arbeit zu finden. Ich biete systemisches Einzelcoaching, Online-Gruppenprogramme und ergänzende digitale Impulse an. Die Arbeit erfolgt online und vor Ort in Münster. Meine Firma führe ich als Einzelunternehmen.

2. Der Gründer / Die Gründerin

Ich habe Sozialwissenschaften mit Schwerpunkt Arbeitspsychologie studiert und mehrere Jahre als Personalreferent gearbeitet. In dieser Zeit wuchs mein Wunsch, Menschen nicht nur administrativ, sondern persönlich durch berufliche Umbrüche zu begleiten. Nach Weiterbildungen im systemischen Coaching, Karrierecoaching und Human Design habe ich mich entschlossen, mein Wissen und meine Empathie beruflich einzusetzen. Ich vereine Berufserfahrung, methodische Tiefe und persönliche Reife.

3. Mein Mehrwert im Markt

Ich verbinde analytisches Vorgehen mit echter Empathie. Mein Coachingansatz ist individuell, tiefgehend und gleichzeitig praxisorientiert. Von Klient:innen erhalte ich häufig die Rückmeldung, dass sie sich bei mir wirklich gesehen fühlen. Ich nutze neben klassischen Methoden auch innovative Ansätze wie Human Design. Mein Angebot ist hochwertig, strukturiert und flexibel – und damit ideal für Menschen, die Orientierung und einen echten Neustart suchen.

4. Marktanalyse

Berufliche Neuorientierung ist ein gesellschaftlich relevantes Thema. Viele Menschen wollen oder müssen sich beruflich verändern – besonders nach Pausen durch Familie, Krankheit oder Burnout. Studien zeigen: Fast 50 % der Rückkehrer:innen streben eine neue Tätigkeit an. Auch der Fachkräftemangel und die anstehende Verrentung vieler Beschäftigter bieten Chancen für Quereinsteiger:innen. Meine SEO-Analyse zeigt zudem: Wichtige Keywords wie „Coaching berufliche Neuorientierung“ haben ein gutes Suchvolumen und geringe Konkurrenz – beste Voraussetzungen für Online-Sichtbarkeit.

5. Marketing

Ich nutze verschiedene Kanäle, um potenzielle Klient:innen zu erreichen. Neben bezahlten Google Ads setze ich auf organische Sichtbarkeit über SEO-optimierte Inhalte. Über LinkedIn veröffentliche ich regelmäßig relevante Beiträge und tausche mich mit Fachgruppen aus. Meine Homepage wurde mit Webflow erstellt und bietet neben Infos auch Erfahrungsberichte und einen Blog. Weitere Maßnahmen: Flyer bei Kooperationspartnern, Netzwerktreffen, thematische Workshops.

6. Preise

Meine Preise liegen im mittleren bis leicht gehobenen Segment, reflektieren aber die hohe Qualität und individuelle Ausrichtung meiner Leistungen. Eine Coaching-Stunde kostet 120 €, Pakete mit 5 Sitzungen kosten 570 €, das Gruppenprogramm mit 8 Einheiten liegt bei 690 €. Im Vergleich zu marktüblichen Preisen bin ich wettbewerbsfähig. Auf Wunsch biete ich Ratenzahlung sowie ein Kontingent vergünstigter Plätze für Menschen mit eingeschränktem Budget an.

7. Chancen und Risiken

Ein Risiko liegt darin, dass mein Angebot weniger stark nachgefragt wird als erwartet – etwa, weil meine Zielgruppe mich online nicht ausreichend findet. Durch gezielte SEO-Strategie, klare Positionierung und persönliche Netzwerke kann ich diesem Risiko aktiv begegnen. Chancen ergeben sich durch den gesellschaftlichen Wandel, den Wunsch nach sinnerfüllter Arbeit und den demografischen Umbruch. Ich bin überzeugt: Mein Angebot trifft den Nerv der Zeit.

2. Geschäftsidee

Zum 01.10.2025 plane ich die Gründung einer Coaching-Praxis für berufliche Neuorientierung unter dem Namen "**Wendepunkt - Klarheit finden. Neu anfangen.**" Mein Angebot richtet sich an Menschen, die sich beruflich neu ausrichten möchten – sei es nach einer längeren Berufstätigkeit, durch äußere Umstände wie Kündigung oder Umstrukturierung, oder aus innerem Antrieb heraus, weil der bisherige Job keine Erfüllung mehr bietet. Die meisten meiner Klientinnen und Klienten sind über 40 Jahre alt, bringen viel Berufserfahrung mit und stehen an einem Wendepunkt, an dem sie sich fragen: "*War das schon alles?*"

Mein Angebot besteht aus einer Kombination aus **individuellen Einzelcoachings**, einem **Online-Intensivprogramm in Kleingruppen** sowie begleitenden digitalen Impulsen. Ich arbeite lösungsorientiert und verbinde klassische Coaching-Methoden mit Elementen der **systemischen Beratung, Potenzialanalysen** und auf Wunsch auch mit **Human Design** als Reflexionsinstrument. In einem strukturierten Prozess helfe ich meinen Klient:innen, ihre Kompetenzen, Interessen und Werte neu zu sortieren, eine realistische berufliche Vision zu entwickeln und konkrete Schritte zur Umsetzung zu planen.

Besonders wichtig ist mir die Kombination aus **digitaler Flexibilität** und **menschlicher Tiefe**. Deshalb biete ich meine Leistungen sowohl **online** (über Zoom, ergänzt durch eine Coaching-Plattform mit Übungen) als auch **vor Ort** in meinem Beratungsraum in Münster an. Wer mag, kann beide Formate flexibel kombinieren.

Mein Angebot richtet sich an den gesamten deutschsprachigen Raum – ich coache Klient:innen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Online-Formate ermöglichen mir, ortsunabhängig zu arbeiten, und geben auch meinen Klient:innen maximale Flexibilität. Viele schätzen es, dass sie ohne lange Anfahrt professionelle Begleitung erhalten und dennoch persönlich betreut werden.

Ich gründe meine Firma im Wege eines Einzelunternehmens. Grund hierfür ist die einfache und kostengünstige Struktur, die besonders für Einzelpersonen mit beratender Tätigkeit geeignet ist. Ich benötige keine externen Gesellschafter, plane keine hohen Investitionen und trage das unternehmerische Risiko allein – dies entspricht sowohl meinem Wunsch nach Eigenverantwortung als auch den Rahmenbedingungen meiner Tätigkeit.

Mit meinem Angebot möchte ich Menschen dabei unterstützen, den roten Faden in ihrer Biografie neu zu entdecken – und daraus selbstbewusst ihren nächsten beruflichen Schritt zu gehen.

3. Gründer/in

Im Jahr 2007 habe ich mein Studium der Sozialwissenschaften mit dem Schwerpunkt Arbeits- und Organisationspsychologie erfolgreich abgeschlossen. Schon damals faszinierte mich die Frage, wie Menschen berufliche Entscheidungen treffen – und was sie brauchen, um mit Motivation und Sinnhaftigkeit zu arbeiten.

Anschließend begann ich meine berufliche Laufbahn als Personalreferent in einem mittelständischen Unternehmen. In dieser Rolle begleitete ich viele Veränderungsprozesse: Umstrukturierungen, Kündigungen, aber auch interne Entwicklungspfade. Im Laufe der Zeit wurde mir bewusst, dass die beruflichen Umbrüche, die ich mitgestaltete, oft nur formell begleitet wurden – die betroffenen Menschen blieben mit ihren persönlichen Fragen und Unsicherheiten allein. Das hat mich sehr bewegt.

Daher wuchs in mir der Wunsch, mich intensiver mit individueller beruflicher Veränderung zu beschäftigen. Ich begann, mich in meiner Freizeit mit Coaching-Ansätzen zu befassen, absolvierte erste Fortbildungen und begleitete Kolleg:innen informell bei ihrer beruflichen Neuorientierung. Besonders erfüllend war für mich zu sehen, wenn jemand aus einer zunächst belastenden Situation Klarheit gewinnen und neue Perspektiven entwickeln konnte.

Mein Wunsch, beruflich in diese Richtung zu gehen, festigte sich endgültig, als ich im privaten Umfeld mehrere Menschen durch Krisenphasen begleitete – nach Kündigungen, Burnouts oder längeren Auszeiten. Ich merkte, wie sehr ich auf diese Gespräche vorbereitet war, und wie viel Vertrauen mir entgegengebracht wurde.

Mittlerweile habe ich eine fundierte **Coaching-Weiterbildung mit systemischem Schwerpunkt** abgeschlossen, zertifiziert nach den Richtlinien der **Deutschen Gesellschaft für Coaching (DGfC)**. Ergänzend habe ich Fortbildungen in **Karrierecoaching**, **Potenzialanalyseverfahren** und **Human Design** absolviert, um meinen Klient:innen ein breites, zugleich tiefgehendes Coaching-Angebot zu bieten.

4. Mehrwert im Markt

Wie bereits im vorherigen Abschnitt beschrieben, bringe ich neben meiner fachlichen Qualifikation und Coaching-Kompetenz eine besondere persönliche Stärke mit: Ich höre nicht nur zu – ich sehe den Menschen als Ganzes. Viele meiner Klient:innen sagen mir, dass sie sich in meinen Gesprächen zum ersten Mal wirklich verstanden fühlen. Diese Fähigkeit zur echten, empathischen Verbindung ist für viele ein entscheidender Erfolgsfaktor auf ihrem Weg zur beruflichen Neuorientierung.

Zudem zeichnet mein Angebot aus, dass es **strukturierte Klarheit mit persönlicher Tiefe** verbindet. Viele Angebote auf dem Coaching-Markt sind entweder rein analytisch oder rein emotional – ich vereine beide Aspekte. Durch bewährte Methoden wie das **Motivanalyse-Tool Reiss Motivation Profile**, biografische Reflexion sowie kreative Zukunftstechniken gelingt es, greifbare Ergebnisse zu erzielen. Gleichzeitig biete ich auf Wunsch auch einen ungewöhnlichen Zugang über das **Human Design Profil**, das viele als überraschend zutreffend und inspirierend erleben – gerade in Phasen der Neuorientierung.

Von Kolleg:innen und Freund:innen habe ich oft die Rückmeldung erhalten, dass ich komplexe Lebenssituationen schnell erfasse und auf den Punkt bringe – ohne zu werten. Das ist in meinem Bereich enorm wichtig, denn die Klient:innen befinden sich oft in einer verletzlichen Lebensphase.

Die Preise meines Angebots liegen im **mittleren bis leicht höheren Bereich**, da ich mir für jede:n Klient:in viel Zeit nehme und auf eine sehr individuelle Begleitung setze. Ich arbeite nicht

mit standardisierten Coaching-Paketen, sondern entwickle auf Grundlage eines Erstgesprächs ein passgenaues Angebot. Das ist nicht die günstigste Lösung – aber eine, die wirkt.

5. Marktanalyse

Die Nachfrage nach professioneller Begleitung bei beruflicher Neuorientierung nimmt stetig zu – und das aus mehreren Gründen: Einerseits verändert sich die Arbeitswelt rasant, andererseits steigt der Wunsch vieler Menschen, ihre berufliche Tätigkeit stärker an den eigenen Werten, Lebensumständen und Bedürfnissen auszurichten.

Allgemeine Marktanalyse

Ein zentrales Ziel meiner Arbeit ist es, **Menschen in Umbruchsituationen Orientierung zu geben** – etwa nach einer Familien- oder Pflegezeit, einer Krankheit, Kündigung oder einem inneren Impuls zur Veränderung. Dass dieser Bedarf wächst, belegt unter anderem die Studie „Zurück in den Beruf – Gleichberechtigt, Gebildet, Gefragt?“ (Internationale Hochschule Erfurt, 2022). Sie zeigt: Fast die Hälfte der Befragten (46,4 %) strebt beim beruflichen Wiedereinstieg **eine neue Tätigkeit** an, weitere 29,5 % wünschen sich **mehr Verantwortung oder neue Aufgabenbereiche**. Die Mehrheit verfügt über Berufserfahrung und eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium.

Bemerkenswert ist: Viele dieser Menschen **könnten zu ihrem alten Arbeitgeber zurück**, entscheiden sich aber bewusst dagegen. 28 % haben selbst gekündigt – häufig, weil sich Beruf und Familie nicht vereinbaren ließen oder weil keine Reduktion der Arbeitszeit angeboten wurde. Die Zielgruppe hat also nicht nur einen Bedarf, sondern auch **einen klaren Veränderungswillen**. Gleichzeitig sind 70 % optimistisch, eine neue Tätigkeit zu finden. Hier setze ich mit meinem Coaching an: Ich begleite diesen Prozess mit Struktur, Empathie und individuellen Lösungen.

Ein weiterer Beleg für die Marktrelevanz meines Angebots ist die **hohe Bereitschaft zur Weiterbildung**: 87,6 % der befragten Berufsrückkehrer:innen möchten sich gezielt weiterqualifizieren, am liebsten im Rahmen **flexibler Onlineformate** – exakt das, was ich in meinem Coaching-Ansatz anbiete. Die häufigsten Gründe für die Weiterbildung sind der Wunsch nach **mehr Flexibilität, einem neuen Job, höherem Einkommen** oder **einer beruflichen Neuausrichtung**.

Auch strukturell verstärkt sich der Bedarf: Rund **30 % der heutigen Erwerbstätigen gehen in den nächsten 15 Jahren in Rente** (INQUA-Institut). Gleichzeitig steigt in vielen Branchen der Fachkräftemangel. Das schafft **Chancen für Quereinsteiger:innen und Umsteiger:innen**, insbesondere mit akademischem Hintergrund – eine Zielgruppe, mit der ich besonders häufig arbeite.

Nicht nur äußere Umstände, auch innere Veränderungswünsche sprechen für mein Angebot. Eine Statista-Umfrage zeigt: **42 % der Befragten würden bei einem beruflichen Neustart einen anderen Beruf wählen** – ein klares Signal für Unzufriedenheit und den Wunsch nach Neuorientierung. Dass Menschen im Schnitt **1-5-mal im Leben den Arbeitgeber wechseln** (Statista, 2023), unterstreicht, dass berufliche Stationen heute nicht mehr als dauerhaft angesehen werden – sondern als Etappen auf einem Weg, der aktiv gestaltet werden will.

Spezielle Marktanalyse

Um neben der allgemeinen Marktentwicklung auch realistisch einzuschätzen, wie gut ich mit meinem Angebot tatsächlich **potenzielle Kund:innen erreichen kann**, habe ich ergänzend

zur gesellschaftlichen Analyse eine **Keyword-Recherche** durchgeführt. Denn unabhängig davon, wie groß oder relevant ein Markt ist – entscheidend für eine erfolgreiche Gründung ist, ob die Zielgruppe mein Angebot auch **findet**.

Dazu habe ich mithilfe eines SEO-Tools – vergleichbar mit dem Google Keyword Planner – analysiert, **wie häufig bestimmte Begriffe rund um das Thema berufliche Neuorientierung gegoogelt werden** und wie schwer es ist, in den Suchergebnissen weit oben zu erscheinen.

Die Ergebnisse zeigen: Es gibt ein **stabiles monatliches Suchvolumen**, besonders rund um die Begriffe „berufliche Neuorientierung“ (880 Suchanfragen), „Coaching berufliche Neuorientierung“ und „berufliche Neuorientierung Coaching“ (jeweils 590 Anfragen). Die Ranking-Schwierigkeit (also wie stark die Konkurrenz um ein gutes Google-Ranking ist) liegt dabei bei **nur 1 bis 2 von 100** – das bedeutet: **Ich habe gute Chancen, mit hochwertigen Inhalten auf Seite 1 zu erscheinen**.

Auch Begriffe wie „Karrierecoach“ (260 Suchanfragen, Schwierigkeit 5) oder „Career Coaching“ (210 Suchanfragen, Schwierigkeit 3) bieten ein solides Potenzial. Sogar international ausgerichtete Begriffe wie „Life Coach near me“ oder „Executive Coach“ werden regelmäßig gesucht – hier liegt das Volumen zwar etwas niedriger, aber die Konkurrenz ist ebenfalls gering.

Suchwort	Schwierigkeit (0-100)	Monatliches Suchvolumen
Berufliche Neuorientierung	9	880
Berufliche Neuorientierung Coaching	2	590
coaching berufliche neuorientierung	1	590
karrierecoach	5	260
career coaching	3	210
life coach near me	5	110
executive coach	2	30
career coach online	16	20

Abb.1: Suchhäufigkeiten in Suchmaschinen und Chancen des Rankings
Quelle: SE Ranking Tool

Diese Analyse bestätigt mich in meiner Marketingstrategie, Inhalte gezielt rund um diese Begriffe aufzubauen – zum Beispiel durch **Blogartikel, Landingpages und Google Ads-Kampagnen**. Gleichzeitig zeigt die geringe Konkurrenz in zentralen Begriffsfeldern, dass der Markt zwar existiert, aber **noch nicht überlaufen ist**. Das eröffnet mir als Gründer die Möglichkeit, **sichtbar zu werden und organisch Reichweite aufzubauen**, ohne sofort große Werbebudgets investieren zu müssen.

Ich werde meine Sichtbarkeit gezielt rund um diese Keywords aufbauen, um meine Zielgruppe dort abzuholen, wo sie sucht: **bei der Suche nach neuer Orientierung, Klarheit und einem beruflichen Neuanfang**.

All diese Entwicklungen zeigen: Der Bedarf an **kompetenter, individueller Begleitung bei beruflicher Neuorientierung** ist groß – und wächst weiter. Ich bin überzeugt, dass mein Angebot genau hier einen relevanten Beitrag leisten kann: Ich biete nicht nur Orientierung, sondern echte Begleitung für Menschen, die sich beruflich (neu) finden wollen – mit Blick auf ihre Kompetenzen, Wünsche und Lebensrealität.

6. Marketing

Eine wesentliche Säule meines Marketings ist die Präsenz in digitalen Kanälen: Über **Google Ads** schalte ich gezielt Anzeigen auf Suchbegriffe wie „Berufliche Neuorientierung über 40“, „Karrierecoaching Neustart“ oder „Coaching nach Burnout“. Zudem optimiere ich meine Homepage gezielt für diese Themen, um auch in der organischen Google-Suche sichtbar zu sein.

Eine große Rolle spielt für mich auch **LinkedIn**. Dort veröffentliche ich regelmäßig Beiträge zu Themen wie berufliche Umbrüche, Identität im Job oder Entscheidungsfindung. Dadurch baue ich Vertrauen auf und werde von potenziellen Klient:innen direkt angeschrieben. Zusätzlich bin ich in thematisch passenden LinkedIn-Gruppen aktiv, etwa zu Midlife-Career-Change oder beruflicher Neuorientierung für Akademiker:innen.

Für alle Interessierten, die mehr über mich erfahren wollen, habe ich eine **professionelle Homepage** erstellt. Diese enthält nicht nur Informationen zu meinem Werdegang und meinen Leistungen, sondern auch Erfahrungsberichte von Klient:innen und einen Coaching-Blog. Die Website wurde mit **Webflow** erstellt, was mir eine ansprechende Gestaltung bei gleichzeitig hoher SEO-Freundlichkeit ermöglicht.

Weitere Kanäle meines Marketings sind **Flyer**, die ich bei Kooperationspartnern (z. B. Psychotherapeut:innen, Bildungsträgern, Hebammenpraxen für Rückkehrerinnen nach Elternzeit) auslege, sowie **Netzwerkveranstaltungen** in meiner Region, z. B. Frauennetzwerke, Gründungszentren oder Veranstaltungen zur beruflichen Weiterbildung.

7. Preissetzung

Meine Preise orientieren sich am mittleren Marktsegment für qualifizierte Einzelcoachings. Sie liegen **leicht über dem Durchschnitt**, was durch den hohen Grad an Individualisierung und meine fundierte Ausbildung gerechtfertigt ist. Ich nehme mir für jede:n Klient:in bewusst viel Zeit – nicht nur im Gespräch, sondern auch in der Vor- und Nachbereitung, der Auswahl der passenden Methoden sowie in der schriftlichen Zusammenfassung zentraler Erkenntnisse.

Für meine Einzelcoachings berechne ich **120 € pro 60 Minuten**, wobei in der Regel Pakete gebucht werden, die aus 5 oder 10 Sitzungen bestehen. In diesen Paketen ist ein kostenfreies Vorgespräch enthalten sowie ergänzendes Material (z. B. Reflexionsfragen, Übungen, Auswertung von Profilanalysen). Das Gruppencoaching-Programm mit acht Terminen zu je 90 Minuten kostet **690 €**, inklusive Workbook und Zugang zur Coaching-Plattform.

Zur besseren Einordnung habe ich in der folgenden Tabelle meine Preise mit gängigen Marktpreisen vergleichbarer Anbieter:innen gegenübergestellt:

Leistung	Mein Preis	Übliche Marktpreise
Einzelcoaching (60 Min.)	120 €	100–130 €
5er-Paket Coaching	570 €	500–650 €
Online-Gruppenprogramm	690 €	600–850 €

Auf Wunsch biete ich Ratenzahlung sowie ein begrenztes Kontingent an vergünstigten Plätzen für Menschen in finanziellen Engpässen an. Dies ist Teil meines Selbstverständnisses als Coach: Qualität soll auch unter fairen Bedingungen zugänglich bleiben.

8. Chancen und Risiken

Das größte Risiko meiner Geschäftstätigkeit liegt darin, dass die Nachfrage nach meinen Coaching-Angeboten geringer ausfällt als erwartet. Grund hierfür könnte etwa sein, dass sich meine Online-Angebote nicht ausreichend von anderen abheben – oder dass es mir nicht schnell genug gelingt, über Google und soziale Medien die gewünschte Reichweite zu erzielen.

Dieses Risiko beurteile ich jedoch als überschaubar. Zum einen ist das Thema „berufliche Neuorientierung“ gesellschaftlich hochrelevant und betrifft eine wachsende Zielgruppe. Zum anderen habe ich durch meine fundierte Marketingstrategie, meine klare Positionierung und mein persönliches Netzwerk bereits gute Voraussetzungen geschaffen, um Kund:innen zu gewinnen.

Sollte die Nachfrage dennoch hinter den Erwartungen zurückbleiben, werde ich flexibel reagieren: etwa durch **verstärkte Kooperationen mit Bildungsträgern, gezielte Rabattaktionen** oder die **thematische Ausweitung meines Angebots** (z. B. Coaching zur Rückkehr nach Elternzeit oder nach längerer Krankheit).

Ein weiteres Risiko könnte in **einer plötzlichen persönlichen Einschränkung** liegen, etwa durch Krankheit. Auch hier sehe ich mich gut vorbereitet, da mein Angebot digital aufgestellt ist und ich meine Leistungen zeitlich flexibel organisieren kann.

Den Risiken stehen jedoch auch zahlreiche Chancen gegenüber: Die zunehmende Unsicherheit am Arbeitsmarkt, der Wunsch nach sinnerfüllter Arbeit und der gesellschaftliche Wandel hin zu mehr Selbstbestimmung machen Coaching heute so gefragt wie nie zuvor. Wenn es mir gelingt, meine Zielgruppe gezielt anzusprechen und nachhaltig Vertrauen aufzubauen, sehe ich langfristig ein sehr solides Potenzial für meine Coaching-Praxis – sowohl online als auch vor Ort.
