

## BDVT gibt Honorar-Empfehlung

Richtwerte für Tagessätze von Trainern, Beratern und Coaches

Köln, 27.08.2012.- Mit einer klaren Honorar-Empfehlung bezieht der BDVT jetzt Position in der Debatte um Honorare für Trainer, Berater und Coaches. Die Empfehlungen liegen leicht über denen, die in bundesweiten Umfragen ermittelt wurden und sollen bei Honorarverhandlungen Auftraggebern und -Nehmern eine Orientierungshilfe bieten.

### Honorar-Empfehlung des BDVT 2012



Bereich	Starter	Professional	Senior-Professional
Training ohne eigene Akquise ohne eigene Konzeption	ab 700 €	ab 1 000 €	ab 1 200 €
Standard-Training	ab 1 000 €	ab 1 200 €	ab 1 500 €
Individual-Trainings (Spezial-Training zum eigenen USP, customized, Siegel-Trainings)	ab 1 200 €	ab 1 800 €	ab 2 100 €
Coaching je Stunde	ab 200 €	ab 240 €	ab 300 €
Beratung	ab 1 320 €	ab 1 980 €	ab 2 300 €
Schreibtischarbeit (inklusive Konzeption)	ab 400 €	ab 800 €	ab 1 000 €
Zusatzkosten	Spesen, Anreise am Vortag, Reisezeiten berücksichtigen, gesetzliche Mehrwertsteuer, Raumkosten, Verpflegung		

Die Qualitäts-Preisoffensive des BDVT 2012

Starter, Professional, Senior-Professional: Das ist abhängig von der Erfahrung und den Kenntnissen des Trainers, Beraters oder Coachs. Auch die Lebenserfahrung spielt eine wesentliche Rolle. Und nicht zuletzt ist die Ausbildung ein wichtiger Faktor für die Zuordnung zu den entsprechenden Gruppen.

Starter sind im Sinne des BDVT Jungtrainer (in Berufs- und Lebenserfahrung), deren Ausbildung noch nicht final abgeschlossen ist.

Professionals sind Trainer, Berater und Coachs, deren Ausbildung abgeschlossen ist und die sich über die BDVT Compliance verpflichtet haben, die dort genannten Gütekriterien zu erfüllen. Sie bringen erste Prozess- und Trainingserfahrung mit.

Senior-Professionals sind Trainer, Berater und Coachs, die die genannten Kriterien ebenfalls erfüllen. Sie zeichnen sich zusätzlich durch umfassende Lebens-, Trainings- und Prozessenerfahrung aus.

Die Rahmenbedingungen sind bei einer Maßnahme immer ein wichtiger Faktor. Ein gutes Briefing-Gespräch ist oft mit einer Weiterbildung und sonstiger geldwerter Information für die Gesprächspartner gleichzusetzen. Denn es stehen die Ziele des Kunden im Vordergrund. Abrundend kann das vereinbarte Volumen auch den Preis beeinflussen.

Zielgruppe dieser Tabelle sind in erster Linie Trainer, Berater und Coachs, die hier eine Orientierung für die eigene Positionierung finden. Im Mittelpunkt des Angebots an den Kunden steht stets der Nutzen. Nur, wenn dieser für den Kunden die Investition übersteigt, wird er sich für Sie entscheiden. Der Kunde weiß, dass er mit einem BDVT-Trainer, Berater oder Coach Qualität einkauft. Insofern ist jeder andere Preis ebenso möglich, wenn Qualität und Nutzen den Kunden überzeugen.

Quelle: <http://www.bdvt.de/beruf-infos/praxis/berufsbilder/honorare>