

RAINBOWBIZZ - UNTERNEHMENBERATUNG & COMMUNITY

RAINBOWBIZZ

Guide

Seriöse Coachingangebote erkennen

Copyright: Bianca Fischer 2025



ERSTMAL

Hi!



Hi!

Schön, dass du da bist.

Die RainbowBizz Workbooks, Guides und Vorlagen sollen dir dabei helfen, dir darüber klar zu werden, warum genau du dich selbstständig machen willst, was du tun möchtest und vor allem: wie du es tun möchtest und realistisch umsetzen kannst.

Sie sollen dich dabei unterstützen, Fehler zu vermeiden, einen klaren Fahrplan für deine Zukunft zu entwerfen und die ersten Schritte zu gehen - in ein Leben, in dem Montage für dich keine Bauchschmerzen mehr bedeuten und du endlich das tust, wofür dein Herz brennt.

Ich wünsche dir damit viel Freude - und wenn du weitere Fragen hast, stell sie gerne jederzeit per Mail oder wenn du Kund*in oder Member in der RainbowBizz-Community bist gerne per Messenger oder in unseren Calls :)

Deine Bianca

info@bianca-fischer.com

INHALT

1. Einleitung

2. Coach vs. Berater*in

3. Red Flags - Achtung bei diesen Anzeichen!

4. Green Flags - So erkennst du ein gutes Angebot

5. Ablauf eines typischen Erstgesprächs

6. Wichtige Vertragsbedingungen

7. Fragenkatalog: Was du im Erstgespräch fragen solltest

8. Extra-Tipps

Zusammengefasst

KAPITEL 1

Einleitung

“Es glitzert - das MUSS gut sein!”

Coaching und Beratung können dein Business voranbringen, dir Perspektiven eröffnen und echte Ergebnisse liefern.

Aber: Nicht jedes Angebot hält, was es verspricht.

Damit du keine teuren Fehler machst und auf Glitzer-Versprechen oder überteuerte Beratungen reinfällst, findest du hier einen Leitfaden, der dir hilft, *seriöse von fragwürdigen Angeboten zu unterscheiden* – inkl. Fragenkatalog, Vertrags-Tipps und einer klaren Unterscheidung zwischen Coaches und Berater*innen.

In das eigene Business zu investieren macht nicht nur Sinn - es ist existenziell notwendig.

Wichtig ist, es mit Bedacht zu tun und sich nicht von zu viel Glitzer blenden zu lassen.

Und vor allem: gib gerade zu Beginn kein Geld aus, das du nicht hast!

Dieser Guide soll dir dabei helfen, die richtigen Entscheidungen für dich und dein Business zu treffen.

KAPITEL 2

Coach vs. Berater*in

Was brauchst du JETZT?

Was brauchst du JETZT?

Und herauszufinden, welche Form der Unterstützung du gerade benötigst, ist es erst einmal wichtig zu wissen, was die Unterschiede zwischen **Coaches, Berater*innen und Trainer*innen** sind.

Oftmals wird vor allem der Begriff "Coach" synonym für Berater*innen verwendet, was sicherlich auch daran liegen mag, dass "Coach" in Deutschland kein geschützter Begriff ist und sich so gesehen jede*r Coach nennen darf.

Weitere Verwirrung stiftet dann noch die Tatsache, dass im englischen Sprachraum der Begriff "Coach" vor allem eine*n Trainer*in im Sport bezeichnet.

Das führt dazu, dass in Deutschland gefühlt alles gerade "Coach" heißt, unabhängig davon, ob das begrifflich und inhaltlich stimmt.

Bringen wir hier also mal Ordnung rein:

- **Coach:**


- Unterstützt dich dabei, eigene Lösungen zu finden.
- Arbeitet oft mit Fragen, Reflexion und Perspektivwechsel.
- Fokussiert auf Persönlichkeitsentwicklung oder spezifische Herausforderungen im Beruf oder im Privatleben (Jobcoaching, Stresscoaching, Businesscoaching).

- **Berater*in:**

- Bietet konkrete fachliche Lösungen und Empfehlungen.
- Bringt Expertise und branchenspezifisches Wissen ein.
- Arbeitet oft mit Analysen, Strategien und klaren Handlungsschritten.

- **Trainer*in:**

- bringt dir Methoden bei, WIE du etwas tust (z.B. im Sport oder auch in der Kommunikation)

 **Tipp:** Überlege dir, ob du jemanden brauchst, der dich begleitet (Coach), dir konkrete Antworten liefert (Berater*in) oder dir etwas beibringt (Trainer*in)

Wichtig: von all diesen Begriffen abzugrenzen ist zudem die *Therapie*. Das ist hier zwar nicht Thema, soll der Vollständigkeit wegen aber erwähnt werden, da hier die Grenzen zum Coaching auch oftmals gefährlich verschwimmen.

KAPITEL 3

Red Flags

Schau' hier genauer hin!

Red Flags - Finger weg!

Da du jetzt weißt, was der Unterschied zwischen Coaches, Berater*innen und Trainer*innen ist, sehen wir uns deutliche Warnzeichen an, die darauf hindeuten *können*, dass es sich um unseriöse Angebote handelt.

⚠ **Übertriebene Versprechen:**

„In 3 Monaten reich“ oder „Ich mache dich noch diesen Monat zur 6-stelligen Unternehmerin“ – wenn es zu gut klingt, um wahr zu sein, ist es das meistens auch.

⚠ **Kein Impressum oder keine Transparenz:**

Wenn du keine klaren Infos über den Anbieter findest (z. B. Impressum, Geschäftsbedingungen), sei skeptisch.

⚠ **Manipulative Sprache:**

„Wenn du nicht buchst, bist du nicht wirklich bereit, erfolgreich zu sein“ – solche Aussagen sollen Druck machen und sind ein No-Go.

⚠ **Unklare Inhalte:**

Wenn du nach dem Lesen der Angebotsseite nicht weißt, was genau das Coaching oder die Beratung beinhaltet, solltest du genauer hinsehen.

⚠ **Mangelnde Qualifikation:**

Schau dir unbedingt die Qualifikation der Person an! Das muss nicht heißen, dass sie zig Zertifikate oder ein abgeschlossenes Studium in dem Bereich haben muss, in dem sie arbeitet. Aber es sollte eine Art von Nachweis geben, dass die Person für das, was sie tut, qualifiziert ist. Das kann zum Beispiel auch praktische Erfahrung ohne Zertifikat sein, belegt durch Kundenstimmen.

Frage in jedem Fall freundlich aber bestimmt nach, wenn du Zweifel hast! Wenn das Angebot seriös ist, wird es für die Person kein Problem sein, ehrlich und umfassend zu antworten.

Red Flags - Finger weg!

⚠️ **Kein Kennenlerngespräch möglich:**

Wenn es für dich keine Möglichkeit gibt, ein erstes unverbindliches(!) Gespräch zu führen, in dem du die Person kennenlernen und deine Fragen stellen kannst, lass es lieber.

Das gilt nicht unbedingt für günstige, reine Online-Angebote (z.B. Online-Kurse), hier gibt es oft kein solches Erstgespräch, da es sich hier oft um automatisierte Sales-Funnels handelt und die Produkte auf Skalierung - also auf hohe Verkaufszahlen - getrimmt sind.

⚠️ **Interessenkonflikte:**

Verkauft der/die Berater*in Produkte oder Services, die sie in ihrer Beratung „zufällig“ empfehlen? Prüfe, ob sie unabhängig arbeiten.

Ein Beispiel wären hier Ernährungscoaches, die einen Deal mit einer Supplement-Firma haben - an sich nicht verwerflich, solange es transparent gemacht wird, denn damit sind sie nicht mehr unabhängig in ihrem un.

⚠️ **Überzogene Selbstvermarktung:**

Wenn sich jemand selbst als „die einzige Lösung“ darstellt, sei vorsichtig. Seriöse Anbieter stellen dich und dein Problem in den Mittelpunkt, nicht sich selbst.

KAPITEL 4

Green Flags

So erkennst du ein gutes Angebot

Green Flags - Sieht gut aus!

So, jetzt weißt du, wann deine Alarm-Sensoren anspringen sollten. Lass uns als nächstes schauen, woran du nun GUTE Nagebotes erkennst.

✓ Klare Inhalte und Lernziele:

Ein seriöses Coaching oder eine seriöse Beratung sagt dir genau, was du lernst bzw. wie dir geholfen wird.

✓ Transparenz bei Preisen:

Die Kosten sind von Anfang an klar – keine versteckten Gebühren oder ständigen Up-Sell-Versuche.

✓ Zahlungsmodalitäten und AGB

Ist zum Beispiel eine Zahlung auf Raten möglich? Ein weitere Hinweis auf die Seriosität des/der Anbieter*in sind rechtssichere AGB mit klaren Hinweisen z.B. auf Umfang der Leistung, Widerrufs klauseln, Kosten und Vertragslaufzeit.

✓ Echte Referenzen:

Suche nach Erfahrungsberichten, die nachvollziehbar und authentisch wirken. Idealerweise kannst du die Personen kontaktieren, um nachzufragen.

✓ Möglichkeit zum Kennenlernen:

Ein seriöses Angebot bietet dir die Chance, den Anbieter vorab kennenzulernen, z. B. in einem kostenlosen Erstgespräch.

✓ Angebot ohne Druck:

Ein seriöse*r Anbieter*in wird dich nicht unter Druck setzen, bereits im ersten Gespräch eine Entscheidung zu treffen oder mit künstlicher Verknappung arbeiten. Er oder sie wird dir immer die Möglichkeit geben, über das Angebot in Ruhe nachzudenken.

✓ Branchenspezifische Erfahrung/Ausbildung:

Berater*innen, die deine Branche kennen, bieten oft gezieltere und relevantere Lösungen. Auch eine (seriöse!) Ausbildung, z.B. als systemische*r Coach ist ein gutes Zeichen.

KAPITEL 5

Ablauf eines typischen Erstgesprächs


Das Erstgespräch

Apropos Erstgespräch - wie sieht ein seriöses Erstgespräch idealerweise aus?

Ein seriöses Erstgespräch sollte:

- 1 Dir Raum geben, dein Anliegen zu schildern.
- 2 Klar machen, wie der Anbieter dir helfen kann.
- 3 Dir die Möglichkeit geben, Fragen zu stellen.
- 4 Keine unangemessene Dringlichkeit („Du musst dich sofort entscheiden!“) erzeugen.

Reflektiere nach dem Erstgespräch jeden dieser Punkte - kannst du an alle einen “Haken” machen?

 **Tipp: Nutze das Gespräch, um die Arbeitsweise des Anbieters zu verstehen und die Chemie zu testen.**

KAPITEL 6

Wichtige Vertrags- bedingungen

Wichtige Vertragsbedingungen

Nehmen wir an, du hast dich für das Angebot eines/einer Anbieter*in entschieden. Woher weißt du, dass der Vertrag oder die AGB in Ordnung sind?

Was steht im Vertrag/den AGB?

- Gibt es eine Geld-zurück-Garantie oder Kulanzregelung bei Nichtgefallen?
- Welche Leistungen sind genau inkludiert?

Kündigungsfristen:

- Wie schnell kannst du raus, falls das Angebot nicht passt?

Versteckte Kosten:

- Werden Zusatzmodule, Materialien oder Calls extra berechnet?

Laufzeit:

- Sind lange Vertragslaufzeiten nötig, und gibt es regelmäßige Check-ins?

 **Tipp: Lass dir den Vertrag oder die AGB immer vorab zuschicken und prüfe ihn in Ruhe.**

Wichtig: Nicht immer gibt es einen individuellen Vertrag. Es kann auch sein, dass es lediglich AGB gibt - das ist kein Zeichen für mangelnde Seriosität, sondern soll die Abwicklung für den/die Anbieter*in und Kund*innen verschlanken und erleichtern.

KAPITEL 7

Fragenkatalog: Was du im Erstgespräch fragen solltest

Fragenkatalog für's Erstgespräch

Zu den Inhalten:

- Welche Themen werden im Coaching oder der Beratung behandelt?
- Wie sind die Inhalte aufbereitet (z. B. Videos, PDFs, 1:1-Gespräche)?
- Gibt es eine feste Struktur oder ist das Angebot flexibel auf meine Bedürfnisse abgestimmt?

Zu den Ergebnissen:

- Welche Ergebnisse kann ich realistisch erwarten?
- Gibt es frühere Kund*innen, die ähnliche Ziele wie ich erreicht haben?
- Wie messen wir, ob das Coaching oder die Beratung erfolgreich ist?

Zum Anbieter:

- Wie haben Sie selbst die Expertise aufgebaut, die Sie vermitteln?
- Haben Sie Erfahrung mit Kund*innen aus meiner Branche oder mit ähnlichen Herausforderungen?
- Was schätzen frühere Kund*innen an Ihrer Arbeitsweise besonders?

Zur Chemie:

- Wie würden Sie Ihre Arbeitsweise beschreiben?
- Was ist Ihnen in der Zusammenarbeit wichtig?
- Wie gehen Sie mit Rückfragen oder Unsicherheiten um?

Zum weiteren Vorgehen:

- Handelt es sich bei der Preisangabe um den Brutto- oder den Nettopreis?
- Welche Zahlungsmodalitäten bieten Sie an (Ratenzahlung)?
- Wie geht es jetzt weiter?

KAPITEL 8

Extra-Tipps

Extra-Tipps

💡 **Vergleiche mehrere Anbieter:**

- Lass dir Zeit, verschiedene Angebote zu prüfen.
- Ein seriöser Anbieter wird keinen Druck machen.

💡 **Frag bei Testimonials nach:**

- Sind die Erfolgsgeschichten echt?
- Passt das Beispiel zu deinem Ziel?
- Frag nach, wenn etwas unklar ist.

💡 **Vertraue deinem Bauchgefühl:**

- Wenn etwas „off“ wirkt, frag nach oder lass es sein.
- Passt das Angebot *wirklich* zu dem, was du gerade brauchst?

💡 **Du kannst immer NEIN sagen:**

- Ein Nein ist genauso wichtig wie ein Ja. Lass dich nicht unter Druck setzen.

Zusammengefasst

Gutes Coaching oder Beratung können großartig sein – aber nur, wenn sie zu dir, deinem Business und deinem aktuellen Engpass passen.

Nimm dir die Zeit, Anbieter*innen zu prüfen, stelle die richtigen Fragen und triff fundierte Entscheidungen.

So vermeidest du teure Fehler und investierst in Angebote, die dich wirklich weiterbringen.

Platz für deine Notizen

DU HAST ES GESCHAFFT!

Ich hoffe, dieser Guide hat dir ein paar wertvolle Impulse für die Auswahl deiner zukünftigen Unterstützer*innen gegeben.

Wenn du ihn hilfreich fandest, freue ich mich über eine Bewertung auf LinkedIn oder Google!

Und wenn du mehr **RainbowBizz** 🌈 und **Fischfleischgurke** wissen möchtest, dann hör in meine **Podcasts auf Spotify** rein oder abonniere meinen **LinkedIn Newsletter!**

Der Fischfleischgurken-Podcast:

<https://open.spotify.com/show/ljkrTF6dTrbHX6H1gcd5Lx?si=445e654813474570>

Der Start Me Up!-Podcast:

<https://open.spotify.com/show/03nyoeR9k3gsOLflgYD7tp?si=10380432172347eb>

RainbowBizz auf LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/biancafischer/>

Entspannt quatschen und mehr zu mir oder RainbowBizz erfahren:

<https://calendly.com/biancafischer-kennenlernen/1hour4you>

Alles Gute für dich und bis zum nächsten Workbook oder Guide!

Deine Bianca

RAINBOWBIZZ

Business so bunt wie du!

Copyright: Bianca Fischer 2025

URHEBERRECHT

© Bianca Fischer 2025 - Alle Rechte sind vorbehalten.

Nachdruck, Kopieren oder Reproduktion (auch auszugsweise) in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Screenshot, Kopieren oder anderes Verfahren) sowie die Verarbeitung, Vervielfältigung und Verbreitung mit Hilfe elektronischer Systeme jeglicher Art, gesamt oder auszugsweise, ist ohne ausdrückliche ggf. schriftliche Genehmigung des Urhebers untersagt.

Alle Übersetzungsrechte sind vorbehalten.

