

MK-Dozentenvermittlung

Marita Kunath
Blumenstrasse 49 · 10 243 Berlin
Telefon: 030 61 62 99 35 · 0151 68 12 82 04
beratung@marita-kunath.de
www.marita-kunath.de

Die ACT-Dozentenvermittlung hat sich auf dem Berliner Bildungsmarkt seit 2008 zu einem schnell wachsenden Netzwerk für Trainer, Coaches und Berater etabliert und wurde seit 2011 von mir, Marita Kunath geleitet.

Seit **Januar 2022** führe ich die ACT-Dozentenvermittlung unter meiner Marke **MK-Dozentenvermittlung Marita Kunath weiter.**

Was sind die Ziele der MK-Dozentenvermittlung?

Ein Ziel der MK-Dozentenvermittlung ist es, gerade den „Neulingen“ eine Orientierung und Unterstützung auf ihrem Weg in die Selbständigkeit als Trainer, Coach, Berater (m/w/d) zu geben. In ersten Trainings und Coachings können sie sich ausprobieren und erhalten so immer mehr Sicherheit und Klarheit in ihrer Arbeit.

Ein weiteres Ziel ist es, dass die Trainer, Coaches und Berater (m/w/d) sich mit der Zeit einen eigenen Kundenkreis aufbauen und meine Vermittlungsleistungen nur noch als Ergänzung oder als Sicherheit nutzen, wenn mal ein Auftrag ausfällt.

Welche Voraussetzungen müssen Trainer und Coaches (m/w/d) erfüllen, damit sie in das Netzwerk aufgenommen und vermittelt werden?

Ich führe mit jedem Interessenten ein persönliches Gespräch. Dabei interessieren mich neben den fachlichen Qualifikationen besonders der ausführliche Lebenslauf, die persönlichen Kompetenzen und seine Werte. Gemeinsam schauen wir, wo es die ersten Einsatzmöglichkeiten im geförderten Weiterbildungsbereich gibt.

Natürlich gibt es auch Bedingungen, die erfüllt werden müssen, um von mir vermittelt zu werden. Neben den fachlichen Voraussetzungen lege ich beispielsweise Wert auf Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Verbindlichkeit. Weiterhin ist es mir wichtig, dass der Trainer und Coach (m/w/d) für den jeweiligen Auftraggeber die richtige Ansprache findet. Da gebe ich gerne meine Erfahrungen weiter.

Wenn mich ein Trainer oder Coach (m/w/d) überzeugt, finden wir fast immer einen gemeinsamen Weg. Ich freue mich natürlich besonders, wenn es menschlich gut passt.

Die Aufnahme in mein Netzwerk ist kostenlos

Was haben die Trainer, Coaches und Berater (m/w/d) davon, wenn sie sich über die MK-Dozentenvermittlung vermitteln lassen?

Nur ganz wenige Trainer, Coaches oder Berater sind über Nacht erfolgreich geworden. Ein selbständiges Business aufzubauen, dauert seine Zeit und bedarf viel Disziplin und Ausdauer.

Besonders in den ersten Monaten (und Jahren) kann es schwierig sein, genügend Aufträge zu bekommen.

Da ist der Einstieg im geförderten Weiterbildungsbereich gut als **Starthilfe zum Orientieren, Ausprobieren** und für die **finanzielle Absicherung**.

Durch den persönlichen Kontakt mit unseren Coaches und Trainern (m/w/d) in meinem Netzwerk weiß ich gut einzuschätzen, welche Aufgaben und Auftraggeber (Weiterbildungsinstitute, Akademien etc.) zu ihnen passen. Meine Einschätzung geht dabei über eine rein fachliche Eignung hinaus.

Die Trainer und Coaches (m/w/d) entscheiden selbst, ob sie die von mir vermittelten Aufträge annehmen oder nicht. Ich akquiriere für sie Aufträge, verhandle die bestmöglichen Honorare und kläre vorab schon die wichtigsten Rahmenbedingungen.

Trainer und Coaches (m/w/d) mit speziellen Fachkenntnissen werden direkt bei den Auftraggebern beworben.

Durch meine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit meinen Auftraggebern kann ich auch Unerfahrenen eine Chance ermöglichen.

Wie ist der genaue Ablauf der Vermittlungstätigkeit aus Sicht eines Trainers/Coaches (m/w/d)?

Der Trainer/Coach (m/w/d) kommt meist über eine Empfehlung zu mir. Im ersten Telefonat verständigen wir uns schon kurz über seine fachlichen Qualifikationen, Erfahrungen, seine Ziele und über die vertraglichen Bedingungen einer Zusammenarbeit. Sollte es für beide Seiten passen, vereinbaren wir ein persönliches Treffen. Dabei stimmen wir uns dann genauer darüber ab, welche Aufträge für ihn interessant sind und welche Anforderungen von Auftraggeberseite gestellt werden.

Wenn alles besprochen ist, wird der Trainer/Coach (m/w/d) in unseren Verteiler aufgenommen und erhält danach alle Seminaranfragen (ca. 5 - 10 Mails / Woche).

Wenn der Trainer/Coach (m/w/d) einen Auftrag übernehmen möchte und sein Profil passt, sende ich eine Empfehlung an den Auftraggeber. Dieser prüft in einem persönlichen Gespräch zusätzlich seine Eignung. Das Vertragsverhältnis kommt dann zwischen dem Trainer/Coach (m/w/d) und dem Auftraggeber direkt zustande.

Wie hoch ist im Normalfall die Provision für Vermittlungstätigkeit und wer bezahlt sie?

Ich arbeite sehr transparent. Jeder Interessent erhält vor unserem persönlichen Treffen den Vermittlungsvertrag zur informativen Ansicht und kann so schnell entscheiden, ob sich ein Gespräch noch lohnt.

Die Vermittlungsprovision wird von den Trainern und Coaches (m/w/d) nach Erhalt ihres Honorars gezahlt. Die Höhe der Provision (10 % oder 20%) ist nach der Höhe des Honorars gestaffelt.

Ohne Vermittlung entstehen keine Kosten!

Was haben die Auftraggeber davon, wenn ich in deren Auftrag nach Trainern und Coaches (m/w/d) suche?

Meine Auftraggeber ersparen sich eine zeit- und kostenintensive Dozentensuche. Bei uns erreichen sie mit einem Anruf über 300 Trainer und Coaches (m/w/d). Selbst wenn sie einen eigenen Pool haben, ist es aufwändiger, diesen abzutelefonieren, als sich erst einmal kurz bei uns zu melden.

Die Auftraggeber haben mit mir eine persönliche Ansprechpartnerin, die sich auf ihre Bedingungen einstellt und schnell erfasst, welche Trainer/Coaches (m/w/d) zu der jeweiligen Aufgabenstellung passen. Nach über 10 Jahren kenne ich die Branche gut und weiß, was wir erwarten können, aber auch, womit wir rechnen müssen.

Bei Bildungsträgern, die neu auf dem Markt sind, unterstütze ich auch oft dabei, die jeweiligen Anforderungsprofile zu definieren, und gebe auch mal den einen oder anderen Tipp, der über die Vermittlung hinausgeht.

Was kann ich meinem Netzwerk „MK-Dozentenvermittlung“ noch als Mehrwert bieten?

Neben der Vermittlungsleistungen unterstütze ich gerne Trainer, Coaches und Berater (m/w/d) bei Ihrem Businessaufbau (Klarheit, Orientierung, Positionierung, Businessstrategie...) und begleite sie auf ihren Weg zur erfolgreichen Selbständigkeit.

Weiterhin gehören zu meinem Netzwerk die unterschiedlichsten Dienstleister, die besonders zum Beginn einer Selbständigkeit hilfreich sein können und deren Kontakte ich gerne weitergebe: Büroservice, Buchhaltung, Webseitengestaltung, Texterin, Raumvermietung...

Ich freue mich, wenn ich dein/Ihr Interesse geweckt habe.

Sie/du können/kannst mich gerne über Telefon oder Mail kontaktieren.



Herzlichst

Marita Kunath