



Elinor Maiß
Reuterstr. 123
51467 Bergisch Gladbach
Tel 02202 -2809436

www.teacher-to-rent.de
info@teacher-to-rent.de

Sprachtraining im digitalen Zeitalter – Neue Wege einer Englischtrainerin

Vortrag: IHK Bonn | 19.9.2017 | 18:25 - 18:40 Uhr

Nickende Köpfe von Menschen, die sich erkannt fühlen, sehe ich immer wieder, wenn ich mein Business vorstelle: Denn ich helfe Menschen, ihr vergessenes Englisch aufzufrischen und ohne Hemmungen frei Englisch zu sprechen.

Seit mehr als 30 Jahren bin ich Englischtrainerin (Lehramtsstudium Sek I und ‚non-native speaker‘) und habe mit den unterschiedlichsten Zielgruppen gearbeitet. Eines fand sich bei sehr vielen Lernern - die fehlende Übung beim freien Sprechen, oft gepaart mit der Angst sich zu blamieren. Erstaunlicherweise ist dieses Phänomen ziemlich unabhängig vom beruflichen oder finanziellen Erfolg eines Menschen, obwohl inzwischen praktisch jeder während der Schulzeit mit der englischen Sprache in Berührung gekommen ist. Je höher auf der beruflichen Leiter, desto gezielter werden häufig die Techniken, diesen Mangel zu verbergen.

Ursachen gehen oft bis in die Schulzeit zurück. Ganz nach dem Motto „Mein Lehrer mochte mich nicht/ Ich mochte meinen Lehrer nicht“, „Ich habe das damals nie verstanden“, „Ich hatte keine Lust zu lernen“ oder einfach „Der Unterricht war damals ganz anders / ... ist schon so viele Jahre zurück“ werden solche Defizite oft durchs Leben geschleppt, bis sich die berufliche oder auch private Situation so verändert, dass man sich dem Thema stellen muss. Und anders als beim Schreiben und Lesen in der Fremdsprache kann das gesprochene Wort ohne Imageverlust nicht mehr korrigiert werden.

Verständnis und Einfühlungsvermögen sind neben der Sachkompetenz wesentliche Qualitäten, die ein Trainer in dieser Situation mitbringen muss.

Aus der Tatsache, dass Menschen meiner Zielgruppe meist weder Zeit noch Lust haben, „normale“ Sprachkurse vor Ort zu besuchen, entwickelte sich das Englischtraining am Telefon, ein hocheffektives, auf jeweils 30 Minuten begrenztes Telefongespräch zur Stärkung der ‚communication skills‘. Ergänzt wird das Angebot durch ein Set an interessanten englischen Events direkt in und in der Nähe von Köln, die die Sprechfertigkeit bei alltäglichen Themen stärken wollen. Da gibt es v.a. englische Stadtspaziergänge (English City Walks) und Koch-Events (English + Cooking).

Meist ist die Resonanz meiner Kunden gut bis sehr gut auf diese Angebote. Der Bedarf an Training zur englischer Kommunikation ist definitiv da. Doch für mich zeigte sich immer mehr ein Mangel. Zum einen ist das Telefontraining ein 1:1 Angebot, d.h. selbst wenn ich ständig Trainings geben könnte, würde sich mein Umsatz nicht potenzieren. Zum anderen gibt es für jemand, der an allen spannenden Events teilgenommen hat, kaum einen Grund, dasselbe noch einmal zu besuchen. Dadurch bin ich gezwungen, ständig neue Kunden zu finden.

Was war zu tun? Heutzutage ist es absolut nicht ausreichend, gute Produkte zu entwickeln, sondern ein gewinnbringendes Marketing-Konzept ist erforderlich. Es begann ein längerer Prozess der Veränderung zu der Frage, wie werde ich gefunden. Ein Ende ist noch nicht in Sicht.

Als erster Schritt wurde die SEO meiner Website verbessert und dann die Seite für die aktuellen Endgeräte fit gemacht. Die Arbeiten am zeitgemäßen Gesicht des Newsletters sind noch im Gange. Doch das alles brachte nicht den großen Erfolg und ich absolvierte diverse Trainings. „Reichweite aufbauen“ lautete der Auftrag einer Trainerin und ich begann, regelmäßiger Zeit in Social Media zu investieren. Xing ist ohnehin meine Plattform, wo ich meine Events bewerbe; LinkedIn ist für meine Zielgruppe weniger relevant. Um Facebook habe ich immer einen großen Bogen gemacht. Das änderte sich jetzt.

Doch der wichtigste Trend der Zeit ist noch ein anderer, nämlich Video-Marketing. Von Google im Ranking bevorzugt – weil das größte Videoportal YouTube zum Konzern gehört – sind Videos das optimale Werkzeug, um von potentiellen Kunden gefunden zu werden. Aber solche Filme sind noch kein Produkt, mit dem man Geld verdienen kann, sondern nur der „Köder“, der interessierte User in Kunden verwandeln soll. Das eigentliche Kaufangebot erfordert weitere Arbeiten.

Ich bin dabei, diesen Weg zu gehen, doch er erfordert viele einzelne Schritte, wobei etliche weitere Vorarbeiten erfordern, bevor man ihn machen kann. Auch hier gilt: Das beste Video hilft nicht, wenn es nicht gefunden wird. Also müssen Videos erstellt werden, die sowohl vom Thema als auch von der Suchmaschinenoptimierung durchdacht und an die Zielgruppe angepasst sind. Ohne SEO keine Besucher, diese Erfahrung habe ich bereits mit einem auf meiner Website vorhandenen Video gemacht.

Und so kommen neben dem Erlernen einer neuen Technik, nämlich der des Filmedrehens und -bearbeitens, ständig die Überlegungen des Marketings hinzu.

Letztlich sollen alle Aktivitäten dazu führen, dass meine bisherigen und zukünftigen Angebote zum Training der englischen Sprache von den richtigen Kunden gefunden werden.

Um für sie attraktiv zu sein, müssen auch neue Angebote möglichst viel Raum bieten, um die individuelle Sprechfertigkeit in Englisch zu trainieren und Hemmungen zu reduzieren.

Um für mich attraktiv und lukrativ zu werden, müssen neue Angebote möglichst skalierbar sein, also mit vielen Teilnehmern gleichzeitig stattfinden, und auch ohne meine Arbeit und Anwesenheit laufen. So sind neue online-Trainings in Gruppen angedacht und Webinare, die auch nach der aktuellen Durchführung online abrufbar sind. Daneben gibt es auch meine bewährten Telefontrainings und Events. Alles zusammen wird - zu individuellen Paketen geschnürt - die Bedürfnisse der einzelnen Kunden noch besser abdecken.

Fazit:

Als ich vor mehr als einer Jahr begonnen habe, meine Position als Englischtrainerin zu überdenken,

habe ich nicht geahnt, was alles auf mich zukommt. Mit jedem Schritt, den ich ging, hatte ich etliche Vor- und Nacharbeiten zu bewältigen, das allermeiste davon im Bereich Technik. Von Natur aus eher ein Technik Muffel, habe ich gelernt, mich durchzubeißen. Doch das alles kostet viel Zeit.

Dennoch muss ich sagen, dass es für mich nicht anders hätte gehen können, als - wenn auch immer wieder mit Unterstützung - so doch letztlich allein, Schritt für Schritt zu gehen. Der Zeitaufwand bislang war deutlich größer als erwartet und die finanziellen Investitionen in technischen Support, Coaching/Training und die technische Ausstattung sind nicht unerheblich. Dennoch sehe ich für mich keinen anderen längerfristigen Weg, am Markt zu bestehen. Zumindest, wenn man nicht in Abhängigkeit von Firmen und Institutionen arbeiten möchte.

Mein Ziel ist, bis zum Jahreswechsel mit Marketing und neuen Angeboten so weit zu sein, dass Interessierte mich leicht(er) finden und erste neue Online Trainings buchen können.