

# Aktives Trainieren

## Train-The-Trainer für Kursleiter und Trainingsmanager



- ✓ Wollen Sie Ihre Seminare erfolgreich vermarkten?
- ✓ Wollen Sie Ihre Teilnehmer begeistern?
- ✓ Wollen Sie aktiv weiterempfohlen werden?
- ✓ Wie wird Ihr Training zum Profit-Center?

### Trainingsablauf:

Professionelles Training unterscheidet sich heute weitgehend von der schulischen Wissensvermittlung. Erstens müssen die Teilnehmer Spaß am Training haben damit sie wiederkommen, bzw. das Training aktiv weiterempfehlen, und zweitens müssen Aufbau und Methodik so angelegt sein, daß in einem Minimum an Zeit ein Maximum an dauerhaftem Lernerfolg erzielt wird (Accelerated Learning)!



Die Teilnehmer lernen ein Training sorgfältig und professionell vorzubereiten, Trainingsmaterial zu sammeln und auszuwerten, einen didaktischen Rahmen mit passendem Zeitplan zu erarbeiten und aussagekräftige Visualisierungen zu erstellen. Weiterhin werden die Grundlagen der Rhetorik und des Lernens vermittelt und in praktischen Übungen umgesetzt. Modernste Videotechnik dokumentiert den fortschreitenden Lernerfolg.

### Zielsetzung:



Am Ende des Kurses haben die Teilnehmer gelernt, Wissen überzeugend zu vermitteln. Sie lernen dabei genauso gut mit Kritikern und Nörglern umzugehen, wie individuell auf die Wissensunterschiede der Teilnehmer einzugehen. Die Kursteilnehmer werden dabei besonders auch mit der methodischen Aufbereitung des Kursmaterials und der Übungen vertraut gemacht und lernen, den Wert und die Wirkung eines professionellen Trainingsumfelds richtig zu bewerten und eine positive Einstellung bei Ihren Teilnehmern zu erzeugen.

Nach dem Training erhalten alle Teilnehmer eine DVD mit den Aufnahmen vom Training.

### Themen:

- Das Training als Profit-Center
- Vom Lehren und Lernen
- Ziele und Ansprüche
- Aufnehmen - Verstehen - Begreifen
- Methodik & Didaktik
- Die Effektivitätsspirale
- Was macht ein gutes Training aus ?
- Planung - Aufbereitung - Durchführung
- Aufmerksamkeit gewinnen und erhalten
- Die Einbeziehung der Teilnehmer
- Zeitplanung und -kontrolle
- Die Einwandbehandlung
- Erfolgskontrolle und Qualitätssicherung durch KVP



### Zielgruppe:

Dieser Kurs wendet sich an alle Personen, die professionelle Trainings anbieten und durchführen sollen und die Wert darauf legen, daß die Kursinhalte von den Teilnehmern verstanden und umgesetzt werden.

Da erfolgreiche Trainings auch für den Erfolg eines Trainingszentrums entscheidend sind, empfiehlt sich dieser Kurs sowohl für Trainer, als auch für Trainingsmanager mit Profit- und Loss-Verantwortung.



# Aktives Trainieren

## Train-The-Trainer für Kursleiter und Trainingsmanager

---

### Voraussetzungen

Für diesen Basis-Kurs sind zwar keine besonderen Voraussetzungen notwendig, jedoch kann etwas Trainingserfahrung von Nutzen sein. Der Kurs ist vom Aufbau her gleichermaßen für Anfänger geeignet, wie auch für Personen mit Trainingserfahrung, die Ihr Können überprüfen und verfeinern wollen.

### Schwerpunkte

Die Schwerpunkte des Kurses liegen in der praxisorientierten Ausrichtung mit praktischen Übungen bei der Durchführung von Kursen und im didaktischen Aufbau von Kursen, Workshops und Übungen.

### Variationen

Je nach Wunsch der Teilnehmer bzw. Auftraggeber kann die Ausrichtung des Kurses auf unterschiedliche Themen hin variiert werden.

Für Trainingsmanager mit Profit- und Loss-Verantwortung kommt ein Aufbaukurs in Betracht, der sich mit den Möglichkeiten der Kalkulation, Akquisition und Werbung zur Einrichtung oder Erweiterung eines Profit-Centers beschäftigt. Nähere Informationen dazu auf Anfrage.

### Seminartyp

Intensiv-Training nach dem Prinzip des "Accelerated Learning". Dabei werden alle Teilnehmer in das Training eingebunden und eine passive Zuhörerrolle vermieden.

### Unterlagen

Die Kursunterlagen, bestehend aus einem Arbeitshandbuch mit praxisgerechten Formblättern und ausgefeilten Test- und Übungsbögen, sind ein wichtiger Bestandteil des Kurses. Sie werden während des Kurses an die Teilnehmer ausgegeben, können aber auch vorab gegen eine Schutzgebühr erworben werden, die auf den Kurspreis angerechnet werden kann.

### Locations

Als Trainingsorte für firmenspezifische On-Site Trainings kommen sowohl entsprechend ausgerüstete Konferenz-, Präsentations-, Trainings- oder andere Räume in Ihrem Unternehmen, als auch Trainingslokalitäten bei uns oder einem unserer Seminarhotels in Frage.

### Incentives

Incentive-Trainings vereinen das Besondere mit dem Nützlichen. Sie motivieren in besonderem Maße und schaffen Wissen und Anreize für Ihre zukünftigen Erfolge.

Im Rahmen von Incentive-Trainings empfehlen wir als Location ein gut gelegenes Wellness-Hotel mit Trainingseinrichtungen und ggf. einem zusätzlichen Angebot an Outdoor-Aktivitäten. Wir beraten Sie gerne und organisieren für Sie auch entsprechende Incentive-Trainings im gesamten Bundesgebiet!

### Durchführung

Kursdauer mit Übungen: **2 Tage** (auf Wunsch auch am Wochenende)  
Teilnehmerzahl: **max. 12 Teilnehmer**  
Investition: **ab 330 € / Teilnehmer** (abhängig von der Gruppengröße)

*Unsere Angebote richten sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Alle genannten Preise verstehen sich daher zzgl. der gesetzlichen MwSt, sowie ggf. anfallender Reise- oder Tagungskosten. Die Preisangaben stellen lediglich eine Orientierung der benötigten Investitionsgröße dar und ersetzen keinesfalls ein spezifisches Angebot, das wir Ihnen auf Verlangen gerne zusenden!*