Die Spezialisten für Service und Vertrieb
me|WEITERBILDUNG
markus eckstein • fred kastens • ferdinand soethe

Train the (technical) Trainer TTT

Service - Kundendienst - Handwerk

Jetzt informieren und anmelden

und einen der **begrenzten** Teilnehmerplätze
und **Frühbucherpreis** sichern!

OFFENES TRAINING

Train the (technical) Trainer TTT

Effiziente Vermittlung komplexen Wissens, Absicherung des Lerntransfers und sicherer/kompetenter Umgang mit Gruppen

Häufige Situationen in Unternehmen

- Aufwendiges Training, geringe Lernwirkung/ geringer Transfer in den Alltag
- Probleme mit Aufmerksamkeit, Konzentration und Fokus während des Trainings
- Frustrierte und gelangweilte Teilnehmer
- Geringe Akzeptanz des Trainers und der Schulungsmaßnahme

Zentrales Ziel

Der Trainer nutzt die Lernpotentiale der Teilnehmer in bis zu doppeltem Umfang. Selbstsicherheit für den Trainer sowie zeitgemäße und lebendige Mediennutzung.

Basis-Training TTT

- Alle Themen des Trainingsalltags werden bearbeitet (360°-Ansatz).
- Die Tiefe der Bearbeitung richtet sich nach Leistungsfähigkeit der Gruppe.
- Die erste Umsetzung in den Alltag dauert 3-6 Monate.
- Es werden hohe Standards für guten Unterricht erlebbar gemacht und gesetzt.

Inhalte

- Grundlagen des nonverbalen Kommunikationsmanagements
- Werkzeuge für Planung/Konzeption
- Effektiver Methoden- und Medieneinsatz
- Lebendigens und wirkungsvolles Training gestalten

Wirkung der Trainingsmaßnahme

- Effizientes und sicheres Auftreten als Trainer sichert den Respekt der Teilnehmer.
- Techniken für Aufmerksamkeits-, Störungs- und Gruppenmanagement legen Grundlagen für ein intensives Training.
- Lebendiges & aktivierendes Lehren und Lernen sorgen für Interesse, Einprägsamkeit und Nachhaltigkeit.
- Der Umgang auch mit störenden Teilnehmern und schwierigen Situationen wird beherrscht.
- Werkzeuge für Optimierung von Konzepten/ Trainingsplanung und Unterlagen ermöglichen zielgerichtetes Lernen.

Zielgruppe

- Technische Trainer
- Fachtrainer
- Anwendungstechniker, die ausbilden
- Servicetechniker, die Kundenschulungen durchführen

Termin

08.-10.11.2017

Dauer

3 Tage
9:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Ort

Göttingen

Teilnehmerkreis (max. 10)

- Technische Trainer
- Fachtrainer
- Anwendungstechniker, die ausbilden
- Servicetechniker, die Kundenschulungen durchführen

Trainer

Fred Kastens

Investition

1.490 € zzgl. MwSt.
pro Teilnehmer
für drei Trainingstage

incl.

- Handout/Teilnehmerunterlagen/Fotoprotokoll,
- einem gemeinsamen Mittagessen pro vollem Trainingstag und
- Pausengetränken

Auch als firmeninternes Inhouse-Training buchbar

„Jetzt weiß ich wie Training geht. Ich brenne darauf, die Techniken bei meinen Schulungen anzuwenden.“

Anmeldeformular

Die Spezialisten für Service und Vertrieb
me|WEITERBILDUNG
markus eckstein • fred kastens • ferdinand soethe

Anmeldung

Fax: +49 (0) 9192 / 994 36 81
info@me-weiterbildung.de

✓ **Ich melde mich / wir melden uns zu folgendem Training an:**

Train the (technical) Trainer TTT

Effiziente Vermittlung komplexen Wissens, Absicherung des Lerntransfers und sicherer/kompetenter Umgang mit Gruppen

Firmendaten / Rechnungsempfänger

Firma

ggf. Zusatz

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Ansprechpartner

Position

eMail

Telefon

Fax

1. Teilnehmer

Name, Vorname

Position

Tätigkeitsschwerpunkt

eMail (für persönliche Lernumgebung)

Telefon

2. Teilnehmer

(-10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr)

Name, Vorname

Position

Tätigkeitsschwerpunkt

eMail (für persönliche Lernumgebung)

Telefon

Frühbucherpreis 1.290,00 € statt 1.490,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer bis 31.08.2017

Hinweise

- Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine verbindliche Anmeldebestätigung. Der Trainingsplatz für den/die Teilnehmer ist damit reserviert.
- Etwa 1 Monat vor dem Training senden wir Ihnen Informationen zum Trainingsort bzw. -hotel zu.
- Bitte buchen Sie das/die Zimmer für eventuelle Übernachtungen dann umgehend selbst. Die für die Teilnehmer vorgemerkten Zimmerkontingente werden nur bis 4 Wochen vor Trainingsbeginn reserviert.
- Stornierung (nur schriftlich möglich)
  - Bis 6 Wochen vor Trainingsbeginn können Sie die Anmeldung kostenfrei stornieren.
  - Erfolgt die Stornierung danach, erheben wir lediglich eine Anmeldegebühr von 75 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer.
  - Bei kurzfristiger Stornierung innerhalb 1 Woche vor Trainingsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr fällig.

  Selbstverständlich kann anstelle eines angemeldeten Teilnehmers ein Vertreter benannt werden, ohne dass hierbei zusätzliche Gebühren entstehen.
- me Weiterbildung behält sich vor, das Training wegen zu geringer Teilnehmerzahl oder aus sonstigen wichtigen Gründen (z. B. Erkrankung des Referenten, höhere Gewalt) abzusagen. Haftungs- und Schadenersatzansprüche sind ausgeschlossen.
  (Bitte beachten Sie dies auch bei Ihrer Buchung von Flug- oder Bahntickets und Hotelübernachtung.)

Datum

✗ Unterschrift

Termin

08.-10.11.2017

Dauer

3 Tage
9:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Ort

Göttingen

Teilnehmerkreis (max. 10)

- Technische Trainer
- Fachtrainer
- Anwendungstechniker, die ausbilden
- Servicetechniker, die Kundenschulungen durchführen

Trainer

Fred Kastens

Investition

1.490 € zzgl. MwSt.
pro Teilnehmer
für drei Trainingstage
incl.

- Handout/Teilnehmerunterlagen/Fotoprotokoll,
- einem gemeinsamen Mittagessen pro vollem Trainingstag und
- Pausengetränken

Auch als firmeninternes Inhouse-Training buchbar

Train the (technical) Trainer TTT

Effiziente Vermittlung komplexen Wissens, Absicherung des Lerntransfers und sicherer/kompetenter Umgang mit Gruppen

Alle vorgeschlagenen Techniken und Methoden werden vom Trainer selbst vorgelebt und erlebbar gemacht.

Basis-Training

Systematisches Handwerkszeug und wertvolle Tipps für die effiziente Vermittlung komplexen Wissens und den Umgang mit Gruppen

Als *der* Spezialist für die Maschinen und Anlagen des Unternehmens vermittelt der Servicetechniker, der technische Trainer bzw. Anwendungstechniker den Bedienern und dem Wartungspersonal des Kunden das nötige Fachwissen im Umgang mit der anspruchsvollen Technik.

Seine fachliche Kompetenz ist fast immer sehr gut. Jedoch wie steht es mit der Vermittlungskompetenz?

In vielen Fällen ist das Thema sehr komplex.

- Wird es in sinnvolle Abschnitte geteilt?
- Wird es teilnehmerorientiert erklärt?
- Hat der Trainer einen Blick dafür, ob das Ganze verstanden wird?
- Verstehen ist noch nicht können. Wird durch Übung und Wiederholung sichergestellt, dass der Lerner es wirklich kann?
- Und zu guter Letzt - Zeit ist Geld - ist die Vermittlung effizient?

Wenn der spätere Bediener mit der Maschine nicht zurechtkommt, werden in der Regel die Ursachen bei der Maschine gesucht. „Funktioniert einfach nicht“ ist noch eine von den milden Aussagen. Auch wenn es durch Fehlbedienungen aufgrund mangelnder Kenntnisse oder eigene Reparaturversuche des Kunden zu Störungen kommt, wird der Schwarze Peter dennoch meist dem Hersteller zugeschoben.

Garantieforderungen müssen aufwendig abgewehrt, **Kulanzrahmen** geprüft und ggf. der schwierige Beweis erbracht werden, dass das Wissen in der Schulung doch ausreichend vermittelt wurde. Kurz und gut, eine Maschinerie setzt sich in Gang, die dringend benötigte Kräfte bindet, unvertretbare Kosten verursacht und am Ende meist doch mehr oder weniger zu Lasten des Herstellers geregelt werden muss. Ein Fall, der dringenden Handlungsbedarf aufzeigt.

Davon abgesehen erschweren manchmal überkritische Teilnehmer die Arbeit des Trainers. **Schwierige Gruppen** sind der Horror für jeden, der Wissen zu vermitteln hat. Auch dies will gelernt sein und es ist lernbar, um auch für Problemfälle gerüstet zu sein.

Aufmerksamkeit ist einer der wichtigsten Faktoren, damit Teilnehmer lernen. Weiß und kann der Fachtrainer diese Aufmerksamkeit über den Großteil der Zeit halten?

Hier sind ein Aufmerksamkeit schaffendes Auftreten des Trainers, ein sinnvoller Methoden- und Medienmix, Techniken der Einbeziehung von Teilnehmern, gutes Übungsdesign und etliches mehr gefragt.

In dieser Veranstaltung erwerben die Teilnehmer

- effektive Vermittlungstechniken,
- ein gutes Aufmerksamkeitsmanagement,
- grundlegende Konzeptionsfähigkeiten und
- viele Tricks und Handlungsmöglichkeiten in schwierigen Situationen.

Inhalte

Dieses Training macht mit zeitgemäßen Methoden und Techniken des Trainierens und Coachens vertraut. Es zeigt, wie man die Gruppe hinter sich bekommt und die Gruppendynamik nutzt.

Die einzelnen Themen sind:

- Effektives Verhalten als Leiter/Trainer
- Stoffanalyse und -aufbau
- Methoden der effektiven Wissensdarbietung/ -erarbeitung
- Methoden der Wissensverfestigung/ Stabilisierung des Lernerfolges
- Gruppen- und Aufmerksamkeitsmanagement
- Effektiver Methoden-/Medienmix
- Anwendung im Unterrichtsraum und am Gerät

Zentral in diesem Training ist

- **Direktes Erleben,**
  - wie es ist, wenn jemand diese Techniken einsetzt,
  - wie diese Techniken auf den Einzelnen wirken,
  - was der Anwender dieser Techniken genau macht.
- **Intuitives Verstehen,**
  - wie diese Techniken funktionieren,
  - wozu man sie nutzen kann,
  - wann man sie einsetzt,
  - woran man ihre Wirkung erkennt.
- **Unmittelbares Üben und Können:**
  - Die relevanten Aspekte beobachten.
  - Die Elemente in ihrer Wirkung auswerten.
  - Sie adäquat zur eigenen Zielerreichung einsetzen.
  - Sicherheit im Umgang damit erreichen.

Termin

08.-10.11.2017

Dauer

3 Tage
9:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Ort

Göttingen

Teilnehmerkreis (max. 10)

- Technische Trainer
- Fachtrainer
- Anwendungstechniker, die ausbilden
- Servicetechniker, die Kundenschulungen durchführen

Trainer

Fred Kastens

Investition

1.490 € zzgl. MwSt.
pro Teilnehmer
für drei Trainingstage
incl.

- Handout/Teilnehmerunterlagen/Fotoprotokoll,
- einem gemeinsamen Mittagessen pro vollem Trainingstag und
- Pausengetränken

Auch als firmeninternes Inhouse-Training buchbar

„Jetzt weiß ich wie Training geht. Ich brenne darauf, die Techniken bei meinen Schulungen anzuwenden.“

Fred Kastens

me Praxis-Trainer

Kommunikations-spezialist

für Einzelgespräche und Gruppen-situationen.
Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Kundensituationen oder Aufgaben im Führungsbereich handelt.

Entwickler innovativer Trainingskonzepte

wie

- **TTT**
  Train the (technical) Trainer
- **MF$^{4.0}$**
  Methodische Fehlersuche

Selbstverständnis / Richtlinien meines Tuns

Ich sehe mich in einer Tradition des Lernens und der Weiterentwicklung. Das, was ich durch das Lehren anderer Menschen erfahren habe, gebe ich seit 1999 gerne weiter.

Trainer und Lehrer sein zu dürfen ist eine (vorüber gehende) Ehre. In dieser Zeit stehe ich meinen Trainees mit meinem ganzen Wissen und Können zur Verfügung.

Das, was ich lehre, sollte ich selbst können und leben.

Lernen hat bei mir einen sehr pragmatischen Bezug. In Ihrem Alltag zeigt sich, ob Sie von mir etwas Sinnvolles aufnehmen konnten.

Quellen und Hintergründe meines Tuns

- Nonverbale Muster und Interventionen nach M. Grinder
- Leadership in Gruppen
- Coaching
- Moderationstechniken
- NLP (Master-Ausbildung im Milton-Ericson-Institut, Berlin)
- Systemische Ansätze
- Pädagogische Grundausbildung (Dipl.- Pädagoge)

Weitere Erfahrungsbereiche

- Handwerkliche Ausbildung und Tätigkeit (Zimmermann)
- Ingenieurstudium (Vordiplom Bau-Ing.-wesen)

Training - Coaching - Teamentwicklung

Effektive Gesprächsführung bedeutet, konstruktiv und konsequent in der Sache zu sein und respekt-voll zum Gesprächspartner.

Trainingsansatz

Ob die Kommunikation eines Menschen erfolgreich ist, hängt sehr stark vom nonverbalen Geschehen ab.

Gerade die Integration von bekannten Techniken, sinnvollen inneren Haltungen und bewusster nonverbaler Kommunikation setzt riesige Möglichkeiten frei.

Die Spezialisten für Service und Vertrieb

me|WEITERBILDUNG

Ein starkes Team für erfolgreiche Weiterbildung und Mitarbeiterqualifikation

Erfolgreiche Weiterbildung ist buchbar. Jetzt Kontakt aufnehmen...

KONTAKTDATEN

me Weiterbildung
- die Spezialisten GmbH

Sonnenleite 6
91077 Neunkirchen am Brand

Telefon:
+49 (0) 9192 / 994 36 80

Telefax:
+49 (0) 9192 / 994 36 81

eMail:
info@me-Weiterbildung.de

Homepage:
www.me-Weiterbildung.de