

**SCHON MAL LANGEWEILE GEHABT?**



Die Spezialisten für Service und Vertrieb

**me** | WEITERBILDUNG

markus eckstein • fred kastens • ferdinand soethe

# Spannende Trainings + Präsentationen



Kommunikation

Methodische  
Fehlersuche MF<sup>10</sup>

Train the Trainer

Führung

Burnout

Verkauf

Interkulturell

Coaching/Workshop

Effektive, spannende und lebendige Trainings, Einweisungen, Vorträge, Besprechungen und Präsentationen halten.



## TRAIN THE (TECHNICAL) TRAINER



Technisches Training vermittelt das spezifische technische Wissen und geeignete Vorgehensweisen zu Ihren Anlagen und Maschinen. Manchmal muss es auch technische Grundlagen vermitteln. Idealerweise lernen die Teilnehmer auch systematisches Arbeiten und als Krönung eine gute Fehlersuche.

Um dies alles „an den Mann“ zu bringen, bedarf es

- eines breiten Verhaltensrepertoires als Trainer,
- eines gut ausgestatteten Methodenkoffers jenseits der Power-Point-Präsentation und
- einer gehörigen Portion Know-how.

**Gleichzeitig lohnt sich dies immens:**

Mit einem Training, das die Menschen erreicht,

- bekommen Sie kompetente Techniker in Inbetriebnahme, Service und Support.
- Ihre Kunden bekommen Bediener und Instandhaltungen, die gut mit ihren Anlagen zurechtkommen und daher zufrieden sind.
- Sie haben einen der zentralen Schlüssel zur Entwicklung Ihrer Mannschaft in der Hand.
- Und auch als Trainer ist man deutlich zufriedener, wenn man weiß, dass man ein gutes Training gemacht hat.

*Die Trainings, Trainings-on-the-Job und Coachings der me Weiterbildung machen es den technischen Trainern direkt erlebbar und nachvollziehbar, wie sie selbst ein effektiveres und die Menschen deutlich stärker erreichendes Training machen können.*

Die Mischung aus hoch effektiven Techniken zur Aufmerksamkeits- und Gruppensteuerung, die Bereitstellung vielfältiger Methoden und methodischer Kniffe für das Technikertraining und das Know-how, wie man dies alles sinnvoll für ein verstärktes und echtes Lernen der Teilnehmer verknüpft, hat noch alle technischen Trainer in den me Praxis-Trainings begeistert.

- 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, Einprägbarkeit und Nachhaltigkeit.
- Der Umgang auch mit störenden Teilnehmern und schwierigen Situationen wird gekonnt.
- Methoden/Techniken für Klassenraum und an der Maschine
- Werkzeuge für Optimierung von Konzepten/ Trainingsplanung und Unterlagen ermöglichen zielgerichtetes Lernen.

Mit diesem Training bekommen Sie einen Allrounder, der in allen Bereichen des technischen Trainings effektiv unterrichten kann.

**Variante:**  
 Vertrieb/kaufmännischer Bereich

## EINWEISUNG



Es ist klar: Eine gute Einweisung vermindert alle Arten von Folgekosten, erhöht fundamental die Zufriedenheit des Kunden mit der Maschine und ist ein Imagegewinn für das Unternehmen.

Viele technische Einweiser schöpfen hier die (pädagogischen) Möglichkeiten bei weitem nicht aus. Einfach weil sie nie dafür ausgebildet worden sind.

*Wie sieht nun eine gute Einweisung aus?  
 Wie sieht ein Training dafür aus?*

Die Herausforderung ist hier, dass sehr ähnliche Inhalte wie in einer normalen technischen Schulung vermittelt werden – bei eingeschränkten Möglichkeiten (Medien, Räume, Lärm,...).

Grundsätzlich lassen sich an der Maschine alle normalen Unterrichtsmethoden und auch Verhaltensweisen als Trainer anwenden – man muss nur wissen wie. Dadurch werden erhebliche Wirkungssteigerungen erreicht (Menge des vermittelten Wissens, Grad des erinnerten Wissens, Grad der realen Umsetzung in der Praxis,...). Wir gehen im Schnitt von 50% - 100% mehr Wirkung aus.

Entsprechend ist dieses Training ein spezielles Train the Trainer mit dem Schwerpunkt „Ausbilden an der Maschine“.

**Inhalt:**

- effektives Leiten kleiner Gruppen
- Aufmerksamkeit erzeugen und lenken an der Maschine
- Umgang mit schwierigen Situationen/Störungen
- Präsentation/Erklärung/fragende Methoden an der Maschine
- ausbilden an Tischen
- Planung/Konzeption von Einweisungen
- effektive Vorbereitung und Durchführung von Anwendungsübungen (Praxis)

Parallel zu allen diesen Themen ändert sich auch das Selbstverständnis der Techniker. Sie fangen an sich wirklich als Ausbilder zu begreifen und verstehen besser, worauf es bei einer gelungenen Einweisung wirklich ankommt. Mehr noch: Sie fangen wirklich an, produktiv über die Gestaltung von Einweisungen nachzudenken.

Im Endeffekt gewinnen Sie einen wirklichen Spezialisten, der

- als Trainer/Einweiser kompetent auftritt,
  - die menschlichen Situationen gut steuern kann,
  - weiß, wie er wirkliches Behalten und Können erzeugen kann
- ... und der dafür sorgt, dass der Kunde einen guten Start mit der Maschine hat.

Und nebenbei fällt noch so einiges ab, so dass Ihr Techniker mit den Entscheidern des Kunden gut zurechtkommt.

**Einweisung ist eine der zentralen Schnittstellen zum Kunden – die es in vielfacher Hinsicht gut zu gestalten gilt.**

## EFFEKTIVES PRÄSENTIEREN



Präsentieren vor Gruppen ist heute eine der häufigsten Arten und Weisen, wie man auf Gruppen oder auch Einzelpersonen (in Gruppen) einwirken möchte. Dieses Training stellt Ihnen auf eine umfassende Weise die Techniken, Verhaltensstrategien und Methoden zur Verfügung, wie dies auf eine gute und effektive Weise geschehen kann.

Als Basis wird in diesem Training systematisch aufgezeigt, mit welchem (nonverbalen) Verhalten man welche Wirkung erzielt. Zentral geht es dabei darum...

- persönlich kompetent zu wirken,
- Aufmerksamkeit zu bekommen und zu erhalten,
- einen guten Kontakt zum Publikum zu bekommen,
- pointiert Aussagen platzieren zu können,
- lebendig mit dem Publikum und dem Thema zu interagieren,
- allgemein in seinen Aussagen und seiner Argumentation gehört zu werden.

Das Gesamtziel ist es, das Publikum bestmöglich für die Darstellungen und Argumentationen zu gewinnen.

Dies ist ein sehr praktisches Training. Alle wichtigen nonverbalen Verhaltensmöglichkeiten werden direkt erlebbar demonstriert, erklärt und dann eingeübt.

Präsentationen wirken dann, wenn ihre Argumentations- und Informationsstruktur sich an die Denk- und Fühlweisen der Zuhörer anknüpft.

Dies gilt es einerseits in der Vorbereitung / Erstellung der Präsentation zu erarbeiten. Dafür wird es im Training eine gezielte Anleitung geben.

Andererseits gilt es auch während einer Präsentation immer wieder zu beobachten, ob man das Publikum noch erreicht um ggfs. nachzusteuern. Wie man dies beobachten kann und entsprechend reagiert ist Bestandteil des Trainings.

Neben der Arbeit mit dem Beamer als zentrales Medium werden auch der Einsatz eines Flipcharts/eines Tafelsystems als wichtige Ergänzung / Alternative erarbeitet.



Häufig ist notwendig, den eigentlichen Vortrag zu verlassen und in Formen von Diskussion, Erläuterung und Gespräch zu gehen. Auch hierfür werden Verhaltensweisen und Methoden erarbeitet und eingeübt.

Als Ergebnis ergibt dieses Training einen kompletten Werkzeugkoffer für Ihr Auftreten und Wirken in einer Präsentation.

Für alle, die den Applaus lieben.  
Wir unterstützen Sie gerne.

**EFFEKTIV** ▪ **SPANNEND** ▪ **LEBENDIG**

**TRAIN THE TRAINER  
UND  
PRÄSENTATIONSTECHNIK**



Erfolgreiche Weiterbildung ist buchbar:

Die Spezialisten für Service und Vertrieb

**me** | **WEITERBILDUNG**

markus eckstein ▪ fred kastens ▪ ferdinand soethe

**me Weiterbildung – die Spezialisten GmbH**  
Sonnenleite 6  
D-91077 Neunkirchen am Brand



Telefon: +49 (0) 9192 / 994 36 80  
Telefax: +49 (0) 9192 / 994 36 81

E-Mail: [info@me-weiterbildung.de](mailto:info@me-weiterbildung.de)  
Internet: [www.me-weiterbildung.de](http://www.me-weiterbildung.de)