

Trainerkompetenz professionell entwickeln **Ausbildung zur Business-Trainerin / zum Business-Trainer**

>> **Basismodul**

>> **Aufbaumodul inklusive Spezialisierung**

- **Sales Trainer/in**
- **Social Skills Trainer/in**

Sie wollen Trainings lebendig gestalten und die eigene Effektivität sowie die der Teilnehmer/innen steigern? Sie möchten vorankommen und suchen nach ungewöhnlichen, frischen Trainingswerkzeugen? In der Trainerausbildung **Business-Trainer/in** arbeiten Sie an Ihrer persönlichen »Trainer/innen-Fitness« und füllen Ihren Werkzeugkoffer mit exklusiven und einzigartigen Methoden und Techniken.

Zielgruppe

Sind Sie Trainer/in oder Fachexpert/in mit Trainingsambition? Die »**Business-Trainer/in**« Ausbildung richtet sich an Jung- und Juniortrainer/innen, Unternehmensexperten, Berater/innen, Sprachlehrer/innen sowie Trainer/innen.

Die Inhalte

BASISMODUL (ohne Vorkenntnisse)

5,5 Tage mit umfangreichen Praxisteilen (Life-Präsentationen – Life-Auftritte – Life-Warm Ups)

- Ausflug in die neuen Erkenntnisse der Gehirnforschung
- Lernverhalten von Erwachsenen: Lerntypen & Lernmotivation
- 4-Ohrenmodell für die Kommunikation im Training
- Definition von Schulungszielen
- Die Schulungsplanung als dynamisches Modell
- Einsatz von unterschiedlichen Medien (inkl. Foto & Video)
- Didaktische Prinzipien einer Schulung
- Einsatz von modernen Methoden und Techniken
- Passender Einsatz von Warm Ups und Lernspielen
- Gestaltung von Handouts / Unterlagen / Fotoprotokollen

AUFBAUMODUL

5 Tage – Spezialisierung in Sales oder Social Skills (Team – Konflikt – Kommunikation – Führung)

2 Tage: Schwierige Situationen im Training – Grundlagen & Spezialgebiete

- Kommunikations- und Konfliktmodelle
- Phasen der Gruppendynamik
- Trainer/innen und Teilnehmer/innen-Typologien

2 Tage: Spezialisierung Sales / Social Skills Trainings

- Entwicklung von Trainingskonzepten – Erstellen von Leitfäden
- Vertiefung: Lernspiele – Rollenspiele – themenspezifische Warm Ups
- »Lernwerkstatt« für die Spezialisierungsthemen

1 Tag: Life-Auftritte in den Spezialgebieten

Wir bieten zusätzlich

- zwei Abendmodule optional:
 - Gestaltung von kreativen Flipcharts
 - Tipps und Tricks im Selbstmarketing
 - auf Anfrage: Einzelcoaching / Feedback
 - zertifizierten Abschluss und Anrechnung der Ausbildung mit bis zu 34 Credits auf das MBA in General Management bei der TUAS für dt. Staatsbürger/innen und der wwedu für Österreicher/innen
-

Wir sind...

»... individuell, bunt, lebendig, lerntypgerecht, ganzheitlich, erfolgreich, kundenorientiert, zielgerichtet, reich an Erfahrungen, praxisorientiert, liebevoll, klar, schnell, flexibel, wertschätzend.«

- ... zwei erfolgreiche Institute.
- ... zertifizierte Trainer/innen und Coaches.
- ... ein interdisziplinäres Team.
- ... Profis im Training – im Sales – in der Persönlichkeitsentwicklung.
- ... bei Anfragen gern bereit zu beraten.

Nähere Infos bei...

Tanja Hartwig genannt Harbsmeier

Effektive Kundenbetreuung – www.effektive-kundenbetreuung.de

Corinna Ladinig

CTC-Academy – www.ctc-academy.at

Haben Sie Fragen?

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt!

Kontakt

Effektive Kundenbetreuung – Ansprechpartnerin: Tanja Hartwig

Olefshof, Hauptstr. 61, 51143 Köln / Tel.: 02203-896446, Fax: 02203-896447

<http://www.effektive-kundenbetreuung.de> – [mailto: th@effektive-kundenbetreuung.de](mailto:th@effektive-kundenbetreuung.de)