

TRAINING

Wir trainieren mit einem Höchstmaß an Individualität und sorgen dafür, dass Lerninhalte täglich in die praktische Arbeit integriert werden.

GRÜNDE UND AUSLÖSER FÜR EIN TRAINING

LEISTUNGEN STEIGERN

Sie sind überzeugt davon, dass mehr in Ihren Mitarbeitern steckt? Wir auch. Denn die Praxis zeigt: Jeder Mensch kann sein Leistungsspektrum nachhaltig erweitern. Ein Training hebt die individuellen Potenziale Ihrer Mitarbeiter. Es befähigt sie, das im Job erforderliche Verhalten selbstorganisiert und zielgerichtet in jeder Situation zu zeigen.

Ihre Bedürfnisse können beispielsweise in folgenden Bereichen liegen:

- erfolgreiche Telefonakquise im Vertrieb
- Entwicklung von Nachwuchsführungskräften
- effizientes Projektmanagement im Service

TEAMS ENTWICKELN

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile. Das gilt auch für Ihre Teams. Werden Abteilungen neu gebildet oder hakt es innerhalb eines bestehenden Teams, hilft ein Training.

Gemeinsam mit einem Trainer kann Ihre Gruppe z.B.

- den Zusammenhalt stärken
- effizientere Kommunikationswege etablieren
- Konflikte lösen

MITARBEITER BEFÖRDERN

Sie möchten einzelne Mitarbeiter fit machen für die nächsten Karriereschritte? Im Training bereiten wir sie auf ihre neuen Aufgaben vor. Entscheidend ist, die richtigen Kompetenzen intensiv zu trainieren. Dazu gehört,

- Teams zum Erfolg zu führen
- Kooperationen zu bilden
- Überzeugend zu präsentieren

NACHHALTIG MOTIVIEREN

Ihre Mitarbeiter sind dann exzellent in ihrem Job, wenn sie langfristig motiviert sind. Doch wissen Sie eigentlich, was den Einzelnen wirklich anspricht? Hier hilft dem Mitarbeiter – und später auch der Führungskraft – ein genauerer Blick auf seine unbewussten Motive. Darin steckt die eigentliche Kraftquelle eines jeden. Und die ist individuell verschieden. Ein Trainer unterstützt Ihre Mitarbeiter dabei, den Zugang zu den unbewussten Motiven zu finden und diese im jeweiligen Job passend einzusetzen.



UNSERE TRAININGSWEGE

KOMPETENZEN

Wir wissen: Verhalten ist nachhaltig veränderbar. Der Schlüssel dazu sind Kompetenzen. Hiermit verhält es sich wie mit dem professionellen Leistungssport: Wer seine Kompetenzen gezielt trainiert, wird besser und erfolgreicher werden. Durch systematisches Training kann der Mensch also vorhandene Kompetenzen ausbauen und zusätzliche erwerben.

Vor einigen Jahren haben wir uns gefragt: Was macht eine Vertriebskraft erfolgreich? Und welche Verhaltensweisen beherrscht eine gute Führungskraft? Daraus haben wir Kompetenzsets für die beiden Bereiche Führung und Vertrieb entwickelt. Mit wachsender Erfahrung kamen die Funktionen Service und Innendienst hinzu. Heute bilden die vier Kompetenzsets die Basis für jedes Training, das wir geben. So trainieren wir Ihre Mitarbeiter gezielt und mit System.

METHODENKOMPETENZ WISSEN

Fachliches Wissen ist eine Grundvoraussetzung für Erfolg. Deshalb bildet unsere Kompetenz-Dimension WISSEN die erste Ebene, auf der wir Ihre Mitarbeiter trainieren. Dabei vermitteln wir Ihren Mitarbeitern erprobte Methoden, die sie in ihrem Job erfolgreicher machen werden. Ganz wichtig: Trotz aller Fundierung bleiben wir nicht in der reinen Theorie stecken. Ihre Mitarbeiter üben auch den praktischen Umgang damit. Sie erhalten zusätzliche Kenntnisse und neue Handlungsoptionen – und erarbeiten sich so ihre Methodenkompetenz.

UMSETZUNGSKOMPETENZ MACHEN

Wissen hilft nur dem, der es umzusetzen weiß. Wir helfen Ihren Mitarbeitern dabei, die dafür benötigte Umsetzungskompetenz zu trainieren. Diese Kompetenz-Dimension nennen wir MACHEN. Im Training üben wir neue Verhaltensweisen, bis sie zur routinierten Anwendung werden.

Manchmal hat ein Mensch jedoch im Laufe seines Lebens Einstellungen oder Ängste entwickelt, die ihn daran hindern, bestimmte Pläne umzusetzen. Sollten sich solche Blockaden

zeigen, wechseln wir – oftmals in einem persönlichen Coaching (Link) – auf die dritte Kompetenzebene MACHEN². Dabei schulen wir die mentale Kompetenz eines Menschen und helfen ihm, Hindernisse wie Blockaden oder Ängste zu überwinden.

LERNEN OFF-THE-JOB

In Trainings und Coachings findet das sogenannte formale Lernen statt. Dabei lernt der Mitarbeiter außerhalb seines alltäglichen Arbeitsumfeldes – eben „off-the-job“ – neue Fähig- und Fertigkeiten und trainiert diese. Durch unseren kompetenzbasierten Trainingsansatz gestalten wir diese Art des Lernens so effektiv wie möglich.

LERNEN NEAR-THE-JOB

Networking ist heute nicht nur „nice to have“. Der fachliche Austausch mit anderen ist vitaler Bestandteil der eigenen Weiterentwicklung. Denn: 20% des gesamten Lernens spielt sich über Kommunikation mit anderen Menschen ab.

Wir fördern diesen Ansatz der Kommunikation stetig in unseren Trainingsprogrammen. Wie? Indem wir Gespräche und Feedbacks fest in das Programm integrieren. Und indem wir Ihren Mitarbeitern im Training selbst ausreichend Raum für einen berufsbezogenen Austausch geben.

LERNEN ON-THE-JOB

„Learning by doing“ ist allseits bekannt – und wird doch leider in den meisten Trainingskonzepten nicht berücksichtigt. Aus unserer Sicht ein fataler Fehler. Schließlich findet 70% des Lernprozesses durch konkrete Erfahrungen, durch Auseinandersetzung und (Aus-)Übung statt – bei der Arbeit selbst. Deshalb ist das Lernen „on-the-job“ ein fester Bestandteil unserer Trainingsprogramme. Mit konkreten Empfehlungen und Übungen entsenden wir Ihre Mitarbeiter nach einer Trainingseinheit „off-the-job“ in den Arbeitsalltag. Unterstützendes Handwerkszeug bekommen sie dafür ebenfalls an die Hand: Unsere Workbooks und Fachbücher begleiten die Lernenden genauso wie unser interaktives Lernportal, digitale Lernimpulse und unsere Audioprogramme.