



Werden Sie ...



- **MBE® – Master of Business Education**

Train the Trainer (IHK)

Business Trainer & Berater (EBE)

Master Typo 3®-Profil (EBE)

Ausbilderschein AdA / AEVO (EBE)

powered by Prof. (UCN) Dr. Christian Hanisch



Zertifiziertes
QM-System nach AZAV
Zertifikatsnummer
0108-0150-AZAV-T



Die Bezeichnungen MBC®, MBT®, MBH, MBE® und MBM® entsprechen keinem akademischen Grad und implizieren kein Hochschulstudium sondern sind eingetragene Markenzeichen.



MBE® – Master of Business Education

Ihre Qualifikation zum MBE® - Master of Business Education beinhaltet:

- Train the Trainer (IHK)
- Business Trainer & Berater (EBE)
- Master Typo 3®-Profil (EBE)
- Ausbilderschein AdA / AEVO (EBE) (wird als Fernstudium angeboten)

Für einen Trainer sind Methoden aus der Transaktionsanalyse, NLP 2.0 usw. heute unerlässlich. Deshalb bekommen Sie Elemente daraus in dieser Ausbildung als Add-on kostenlos mit dazu.

Die Zertifikate werden für den internationalen Gebrauch auch in englischer Sprache ausgestellt.

Die EUROPEAN Business-Ecademy ist AZAV-zertifiziert und ein staatlich anerkannter Bildungsträger!

Ihre Vorteile

- anerkannte Ausbildung in der Wirtschaft
- qualifizierte Ausbildungen
- persönliche Supervision
- exzellentes Training
- beruflicher Erfolg
- Preisvorteil
- Sie erlangen hochgradiges Wissen aus dem Bereich Vertriebsmanagement und Kommunikationspsychologie

Sie können im Kurs zusätzlich upgraden auf den

- MBT® – Master of Business Training*



Ihre Investition Ihr Nutzen

Die Seminargebühr für diese Kombi-Ausbildung beträgt 4.499,-- €
(bei Einmalzahlung)
(MwSt. Befreiung – keine 19% Mehrkosten!)

| | |
|---|-------------------|
| ■ Train the Trainer IHK | 3.200,-- € |
| ■ Master Typo 3®-Profilier | 990,-- € |
| ■ AdA / AEVO Ausbildereignung | 399,-- € |
| | <hr/> |
| | 4.589,-- € |
| ■ MBE® – Master of Business Education* als Kombibuchung nur | 4.499,-- € |

- Steuerrückerstattung möglich, da absetzbar.
- Sie können bequem in 4 Raten zu je 1.150,-- € zahlen.
- Hinzu kommt die Möglichkeit der staatlichen Förderung.
Rufen Sie uns an, gemeinsam klären wir Ihre Fördermöglichkeiten.
- Ihr EXTRA: Kostenloses Einzelcoaching und Supervision zur Vertiefung Ihrer Kompetenz

Gern prüfen wir mit Ihnen die Voraussetzungen zur Teilnahme an den Ausbildungen.

Rufen Sie uns an: 05321 / 6858 244

Die Auditgebühr für die IHK von 300,- € sowie die Hotelkosten sind nicht in der Seminargebühr enthalten.



Der Weg Fortbildung als Erfolg!

Eine ständig wachsende Anzahl von Mitarbeiter/innen aus dem Business interessieren sich für eine Karriere als Führungskraft, Vertriebler, Personalmanager, Berater (Consultant), Trainer und Coach.

Es ist ein deutlicher Entwicklungsprozess im Arbeitsmarkt zu spüren, in dem das Führen, Leiten, Trainieren und Coachen von Mitarbeitern zunehmend als Prozessbegleitung verstanden wird. Die Führungskräfte und Trainer von heute und morgen müssen deshalb sehr viel von strategischem Vertriebsmanagement, von Weiterbildungsgestaltung und vom Lernen auf allen Ebenen verstehen, um zielführende Prozesse bei ihren Kunden und auch im eigenen Hause erfolgreich begleiten zu können. Ebenfalls zum strategischen Führen gehört das Führen mit sozialer Kompetenz. Fundiertes Wissen aus Psychologie und Soziologie sind unverzichtbar geworden. Leider fehlt vielen Führungskräften gerade in diesen Bereichen die entsprechende Kompetenz.

Selbst in modernen Ausbildungen wird dieses wichtige Know-how noch häufig vernachlässigt.

Wir sind aus der Wirtschaft und für die Wirtschaft als Experten angetreten, um Ihre Kompetenz für Ihren Erfolg im Business zu erweitern.

In unseren Fortbildungen erleben Sie LIVE, wie Sie die erlernten Elemente umsetzen. Wir legen größten Wert auf das Lernen mit Menschen.

Dafür stehen wir! Prof. (UCN) Dr. Christian Hanisch

*Die direkte Umsetzung ist uns wichtig!
Keine graue Theorie, sondern Handeln und Tun!*



Ihre Ausbildung zum erfolgreichen Trainer!

Kundenkontakte effizient gestalten

- Kenntnisse über das aktuelle Käuferverhalten
- Bedürfnisse und Motive situativ zu ermitteln
- Professionelle Verkaufsgespräche führen
- Techniken der Verhandlungsführung beherrschen
- Regeln der zwischenmenschlichen Kommunikation kennen
- Kundenbeziehungen entwickeln
- Präsentationen professionell durchführen

Erfolgreiche Positionierung im Markt

- Bedarfsanalyse
- Verkauf der eigenen Dienstleistungen
- Entwicklung von USP
- Marketing
- Angebotserstellung
- Strategische Marketingplanung

Psychologie und Soziologie

- Gruppendynamische Prozesse
- Persönlichkeit & Teamentwicklung
- Führung & Zusammenarbeit
- Persönlichkeitsmodelle
- Kommunikationsmodelle

Die psychologische Kompetenz

- Wirkung
- Rollenspiele & Fallstudien
- Coachen und Leiten von Mitarbeitern
- Kunden-Präsentationstechniken
- Kunden-Moderationstechniken
- Rhetorik & Körpersprache
- Methoden
- Führung

Das fördern wir bei Ihnen!

- Trainerprofil (Omnipotenz oder Spezialist)
- Authentizität und Kongruenz mit den Methoden
- Vorbildfunktion und Selbstdarstellung
- Kommunikationsfähigkeit, Vielfalt der Verhaltensalternativen
- Rollenverständnis und Flexibilität als Trainer, Coach, Prozessinitiator und -Begleiter, Problemlöser bzw. Entwickler von Problemlösungsfähigkeiten
- Teilnehmerorientierung und -wahrnehmung
- Entdecker und Förderer von Potenzialen
- Selbstreflexion (Lernender und Lehrender)
- Selbstwahrnehmung
- Innere Stabilität und Stressresistenz
- Ihre Stimme und deren Ausdruck
- Selbstverantwortung
- Kreativitätstechniken & Arbeitsmethodik



Ihre Ausbildung zum erfolgreichen Trainer!

Kennen

- Transaktionsanalyse TA
- Themenzentrierte Interaktion (TZI)
- Neurolinguistische Programmierung (NLP)
- Psychodrama
- Aufbau von Lernlandschaften
- Persönlichkeitsanalysen + Methoden
- Körpersprache
- Wahrnehmung auf tieferen Ebenen
- eLearningprogramme und -sequenzen
- Erstellen von Drehbüchern und Video
- Lernprogramme, Fallstudien
- Outdoor-Elemente
- Teamrollen + Personenrollen
- Einsatz von Theaterelementen
- Unternehmensplanspiele

Methodisches Arbeiten

- Kundeninformationen professionell beschaffen
- Kundenaktivitäten effizient planen und durchführen
- Kunden professionell bewerten und gewichten können
- Umgang mit der Zeit rationell gestalten können
- Einsatz neuer Technologien im Verkauf kennen

Können

- Antistress-Techniken
- Didaktische Rhetorik
- Vertragsverhandlungen
- Moderationstechnik
- Brainstorming
- Kreativitäts- und Problemlösungstechniken
- Feedbackmethoden
- Präsentationstechniken
- Seminarkonzeption
- Selbstvermarktung und USP
- Transfersicherung
- Evaluation
- Selbstcoaching
- Gruppendynamiken
- Bühnenkontrolle und Selbstdarstellung
- Trainieren



Ihre Entwicklung und Ausbildung

1

Datum

Donnerstag – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort

Goslar

Blended-Learning

Maßnahme

- Einführung
 - Kompetente Seminareinleitung
 - Cover all Basics – ein Muss!
 - Lernen lernen
 - Selbstdarstellung
 - Präsentationstechnik
 - Rhetorik & Körpersprache
 - Freie Rede
 - Lernhindernisse erkennen und auflösen
 - Kreativitätstechniken
 - Zielearbeit
 - Kompetente Antworten auf das Training-Testing
 - Taxonomie des Lernens im Seminar
 - Seminar-design und Unterlagen-Erstellung
 - Grobstoffplan
-
- Projektarbeiten erstellen



Ihre Entwicklung und Ausbildung

2

Datum

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort

Goslar

Blended-Learning

Maßnahme

- TZI – Teilnehmer zentrierte Interaktion
- TA – Kommunikationsmodell
- Kommunizieren & Visualisieren
- Gruppendynamik
- Rollenverständnis
- Führungsmodell
- Feedback
- Haltungsmodell, wie „Ich bin OK – Du bist OK“
- Präsentieren auf der Bühne
- Freude und Spaß beim Arbeiten und Lernen
- Persönlichkeitsmodelle
- Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- Spiele und Lernen im Seminar
- Motivation
- Der Verkaufsprozess für Trainer
- Trainingsbedarf verkaufen
- Nutzen / Einwände / Vorwände / Fragen
- Trainerleitfaden – Aufbau und Struktur

- Projektarbeiten erstellen



Ihre Entwicklung und Ausbildung

3

Datum

Donnerstag – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort

Goslar

Maßnahme

- Umgang mit der Gruppe
- Selbstdarstellung
- Change-/ Veränderungsprozesse
- Die 4 Seiten einer Nachricht (Schultz von Thun)
- Kommunikation nach Paul Watzlawick
- Eigene Seminare erstellen und vorstellen
- Praktischer Einsatz des Gelernten für verschiedene Seminare: Verkauf/ Führung / Team / Personal / Kommunikation / Change / Workshop / usw.
- Meine USP – was macht mich besonders
- Üben der eigenen Trainerkompetenz
- Vorbereitung und Vertiefung

Blended-Learning

- Erarbeiten der Fallstudie
- Zusammenfassung der Ausbildung / Skript erstellen
- Prüfungsvorbereitung

4

Termin nach Vereinbarung

- Bearbeitung offener Fragen
- Vorbereiten auf die Lernerfolgskontrolle (IHK)
- Lernerfolgskontrolle

Heimarbeit

- Selbststudium durch Video-Lehrmaterial und zusätzlichem Lernmaterial zur Trainerausbildung
- Schriftliches Erstellen der Projektarbeit (Zusammenfassung der Kursinhalte)
- Erstellen und Dokumentieren Ihres eigenen marktgerechten Seminars



Inhalte und Themen: Master Typo 3®-Profiler

Einsatz von modernen Typologie-Methoden

Es gibt viele Typologie-Programme. Aber was macht den Unterschied aus, der den Unterschied macht? Wir schauen uns die verschiedenen Typologie-Modelle an. Dadurch bekommen Sie einen umfassenden Überblick. Das ermöglicht Ihnen, verschiedene Modelle zu verknüpfen und gewinnbringend für Ihre Kunden einzusetzen.

Warum Typologien sinnvoll sind

Wir brauchen zum Überleben und zum erfolgreichen Handeln Strukturen, um Situationen und Menschen besser einschätzen zu können. Dadurch bekommen wir Sicherheit. Nichts macht mehr Angst, als wenn man nicht weiß, wie sich sein Gegenüber verhalten wird. Situationen und Menschen einschätzen zu können, gehörte schon immer zu den Top-Tools in der Kommunikation.

Grundlagen von Typologien in Teamentwicklung, Führung, Personalauswahl, Assessment Center, Verkauf und Vertrieb, Persönlichkeitsentwicklung

Typologien steuern die Verständigung in jeder Kommunikation. Sie gehören zu den Grundlagen, damit Sie mit den unterschiedlichen Charakteren umgehen können.

Das Problem ist oft die richtige Haltung Andersdenkender zu verstehen und zu steuern. Lernen Sie bei uns diesen Feinschliff in der Kommunikation!

Durchführung einer Analyse / Die besonderen Fragetechniken und Listing-Programme

Eine Analyse muss man lesen und verstehen können. Sie ist anfangs wie eine Fremdsprache, die es zu erlernen gilt. Beherrschen Sie die Sprache, besitzen Sie einen großen Wettbewerbsvorteil.

Das Erkennen von Mustern in der Sprache soll und muss über die richtige Technik der Fragestellung vertieft und verifiziert werden.

Auswertung einer Analyse

Jede Analyse hat ihr besonderes Profil. In den kleinen Details verbergen sich oft entscheidende Erkenntnisse. Master Typo 3® bietet dazu eine breite Anknüpfung an vorhandene Systeme. Besonders der Hintergrund der Transaktionsanalyse, der Antreiber und der Glaubenssätze aus dem NLP bilden die Basis für weitere Erkenntnisse.

Gesprächsführung nach der Analyse

Die Gesprächsführung nach der Auswertung ist ein wichtiger Baustein. Sie dient der Überprüfung und Klarstellung. Hier werden Widersprüche deutlich herausgearbeitet. Besonders wichtig dabei ist, aus welchem Bedürfnis und welchen Motiven heraus die Verhaltensmuster der Persönlichkeit entstanden sind und wie man bei limitierenden Mustern mit den richtigen Methoden intervenieren kann.

Maßnahmen und To Do's aus einer Analyse ableiten

Viele Typologie-Programme bieten nur die Analyse in ihrem kleinen Rahmen der Zertifizierung an. Das Entscheidende jedoch ist: „Was ist die Lösung?“ Hier zeigen wir auf, welche To Do's Sie aus der Analyse ableiten können.



Inhalte und Themen: Master Typo 3[®]-Profiler

Übungen

Wissen ist Macht, hast Du gedacht! Können ist Macht und wird nur über
üben, üben, üben gemacht!

Interventionen, wie man was in welchem Kontext verändert

Probleme erkennen und Lösungen generieren ist das A und O. Welche Methodenkompetenz haben Sie schon? Verknüpfen Sie ihr bisheriges Wissen mit Master Typo 3[®] und erlangen Sie Methodenkompetenz auf höchstem Niveau.

Die Analyse und der Einsatz von NLP

NLP ist mittlerweile, bei richtigem Einsatz, eine der wichtigsten Methoden für Interventionen geworden. Es fängt da an, wo die Transaktionsanalyse aufhört. Gerade die Ergänzung von Transaktionsanalyse und NLP in Verbindung mit Master Typo 3[®] ergibt einen ganzheitlichen, nutzbringenden und lösungsorientierten Ansatz.

Verhaltensflexibilität innerhalb der Typologien

Die hohe Kunst ist es, zu bleiben wer man ist und gleichzeitig die Verhaltensflexibilität zu bekommen, um mit anderen „Typen“ professionell umgehen zu können.

TA Transaktionsanalyse

Die Transaktionsanalyse ist als ein wichtiges Instrument zu sehen, um die grundsätzlichen Eigenschaften des menschlichen Verhaltens zu verstehen. Master Typo 3[®] verbindet alles zu einem erweiterten Ganzen.

Systemische Analyse

Dass man so ist wie man ist, hat immer mit der eigenen Herkunft und der Umwelt zu tun. Deshalb ist es wichtig zu schauen, aus welchem System man kommt und in welches System man geht.

Bedienung der Online-Plattform

- Die Funktionalität der Master Typo 3[®]-Software:
- Interviews anlegen und zuordnen
- Auswertungen verarbeiten
- Kauf und Abrechnung der Fragebögen



Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum

Donnerstag

Ort: Goslar

Maßnahme

Einsatz von modernen Typologie-Methoden

- Warum Typologien sinnvoll sind
- Grundlagen von Typologien in Teamentwicklung, Führung, Personalauswahl, Assessmentcenter, Verkauf und Vertrieb, Persönlichkeitsentwicklung
- Durchführung und Auswertung einer Analyse
- Gesprächsführung in der Analyse
- Maßnahmen und To Do's aus einer Analyse ableiten
- Übungen

1

Freitag

Ort: Goslar

Interventionen, wie man was in welchem Kontext verändert

- NLP-Sichtweise
- TA Transaktionsanalyse
- Systemische Analyse
- Verhaltensflexibilität innerhalb der Typologien
- Übungen

2

Samstag

Ort: Goslar

Wie bediene ich die Master Typo 3®-Software

- Wie lege ich Interviews und Gruppen an
- Wie verarbeite ich die Auswertungen
- Wie buche ich im System
- Übungen
- Ausblick / Verabschiedung

3





Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!



Prof. (UCN) Dr. C. Hanisch

Leiter der European Business-Ecademy

MBT® – Master of Business Training
MBC® – Master of Business Coaching
Doktor der Psychologie
Dipl.-Ingenieur



Dipl.-Kfm. Jörn Pistorius

Ihr Trainer

MBT® – Master of Business Training
MBC® – Master of Business Coaching

Tanja Geppert, Office 05321 6858 244

Christian Hanisch 0170 2233081

Jörn Pistorius 0176 21560907

info@european-business-ecademy.de

pistorius@european-business-ecademy.de

**Probieren Sie uns einfach aus
und schauen Sie in unsere laufenden Ausbildungen ★★★★★**

