

Train the Trainer (IHK)

Die Trainerausbildung für Profis



■ Train the Trainer (IHK)

Business Trainer & Berater (EBE)

Trainer für Teamentwicklung, Persönlichkeitsentwicklung, Vertrieb, Gesundheit, Führung usw.

Ausbilder nach der AEVO (**optional)

powered by Prof. (uch) Dr. Christian Hanisch
& Dipl.-Kfm. Jörn Pistorius



Train the Trainer (IHK)

Wir qualifizieren Sie zum praxisorientierten und kompetenten **Trainer** inkl.

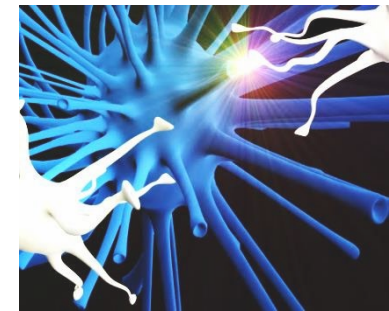
- **Train the Trainer (IHK)**
- **Business Trainer & Berater (EBE)**
- **Ausbildereignung AEVO (EBE)****

Sie können im Kurs zusätzlich upgraden zum

- **MBC® – Master of Business Coaching***
- **MBT® – Master of Business Training***
- **MBE® – Master of Business Education***

****Für die Ausbildung nach der AEVO (EBE) wird eine Zusatzaufgabe fällig. Investition 399,- €**
Die Zertifikate können für den internationalen Gebrauch auch auf Englisch ausgestellt werden.

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



Lernen Sie, verstehen Sie und gehen Sie sicher mit diesem Wissen um!



Ihre Investition Ihr Nutzen

Die Seminargebühr beträgt nur 3.200,- € (bei Einmalzahlung)

(MwSt. Befreiung – keine 19% Mehrkosten!)

- Steuerrückerstattung möglich, da absetzbar
- Sie können bequem in 4 Raten à 825,- € zahlen

Hinzu kommt die Möglichkeit der staatlichen Förderung.
Rufen Sie uns an, gemeinsam klären wir Ihre Fördermöglichkeiten.

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

Rufen Sie uns an: 05321 / 6858 244

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

Ihre Vorteile

- anerkannte Ausbildung in der Wirtschaft
- qualifizierte Ausbildungen
- persönliche Supervision
- exzellentes Training
- beruflicher Erfolg
- Preisvorteil

Sie können im Kurs zusätzlich upgraden auf den

- MBT® – Master of Business Training*
- MBM® – Master of Business Mediation*



Der Weg Fortbildung als Erfolg!

Der heutige Trainer ist ein moderner Lehrer für das Business. Er versteht es, Wissen zu vermitteln und es in Handlungskompetenz zu transformieren, sodass die Teilnehmer mit Spaß und Freude neue Kompetenzen erlernen und anwenden. Er liebt den Umgang mit Menschen und tritt auch in schwierigen Situationen sicher auf. Ein Trainer hilft durch seine Praxiserfahrung und Kreativität Unternehmen und Menschen erfolgreicher zu werden.

Während der Trainerausbildung unterstützen wir Sie beim Erstellen Ihres praxisbezogenen, auf Sie zugeschnittenen Seminars. Dies kann sowohl im Bereich freiberuflicher Trainer, als auch für unternehmensinterne Trainingsangebote genutzt werden.

*Trainer sein ist eine Berufung.
Wir kommen dieser nach.*

Auch erfahrene Trainer finden in unseren Ausbildungen einen Mehrwert: Frischen Sie Ihr Wissen auf, bauen Sie Ihre Kompetenzen weiter aus und tauschen Sie sich mit erfahrenen und angehenden Kollegen aus. So entsteht ein völlig neuer Motivationsschub für Ihre Tätigkeit. Sie wissen ja, wer sich nicht weiterbildet, ist irgendwann nur noch ein routinierter, aber kein guter Trainer mehr. Erfolg durch Vorsprung im Wissen und Können. In den Abendveranstaltungen werden wir zusätzliches Wissen vertiefen.

Nach Ihrer Trainerqualifizierung und erfolgreicher Lernerfolgskontrolle erhalten Sie das Train the Trainer (IHK) Zertifikat in deutscher und in englischer Sprache (Certified Train the Trainer CCI). Die Teilnahme am IHK-Audit ist freiwillig.

Die EUROPEAN Business-Ecademy ist ein staatlich anerkanntes und AZAV-zertifiziertes Qualifizierungs-Institut und stellt Ihnen nach erfolgreichem Abschluss zusätzlich das Zertifikat "Business Trainer EBE" aus.



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

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

Blended-Learning

- 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 / Skrip 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



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 ★★★★★**

