



TRAIN THE TRAINER - DAS ABC DES ERFOLGREICHEN COACHINGS

1. Trainer werden – dafür gibt es viele Gründe
2. Trainerausbildung: Wie werde ich zertifizierter Coach?
3. Wir vermitteln Ihnen die Methoden, auf die es beim Training ankommt
4. Wie werde ich Unternehmenscoach – unsere Tipps

1. Trainer werden – dafür gibt es viele Gründe

Professionelle Trainings sind gefragt – im Business wie in vielen anderen Bereichen.

In Unternehmen werden Trainer für die Weiterbildung von Mitarbeitern eingesetzt, doch auch Privatleute möchten sich vielfach persönlich weiterentwickeln oder ihr Wissen erweitern.

Lebenslanges Lernen ist nicht nur ein Schlagwort, sondern mehr und mehr eine Notwendigkeit.

Ein Train the Trainer-Kurs ist insbesondere sinnvoll für jene, die

- **über viel Fachwissen auf ihrem Gebiet verfügen und dieses Wissen weitergeben möchten**
- **didaktische Fähigkeiten besitzen und den Umgang mit anderen Menschen als bereichernd empfinden**
- **firmenintern als Coach fungieren wollen, um den Transformationsprozess des Unternehmens zu unterstützen**
- **möglicherweise an einer Zweitqualifikation interessiert sind, um neben ihrem eigentlichen Beruf einer interessanten Tätigkeit nachzugehen**

Als renommiertes Weiterbildungsinstitut bilden wir seit Jahrzehnten Trainer aus und setzen sie in unseren zahlreichen Seminaren ein. Für Ihre

berufliche Zukunft als Business Coach stellen wir Sie in unserem Kurs mit dem nötigen Know-how und den entsprechenden Werkzeugen aus.

2. Trainerausbildung: Wie werde ich zertifizierter Coach?

Als zukünftiger Führungskräfte Trainer müssen Sie oft hohen Ansprüchen gerecht werden.

Daher ist eine abgeschlossene Hochschulausbildung und mehrjährige Berufserfahrung für die Trainer-Ausbildung Voraussetzung.

Der Fokus unseres Kurses liegt jedoch nicht auf dem Coaching – dem auf eine Person konzentrierten Beratungsprozess – sondern auf der Ausbildung von Trainern, die Seminare mit mehreren Teilnehmern leiten wollen.

In unseren Business Trainer-Seminar lernen Sie unter anderem:

- **Aufbau und Dramaturgie des Unterrichts:** Einsatz von Rollenspielen und Gruppenarbeit
- **Effektive Coaching-Tools**, um den Entwicklungsprozess bei Ihren Kunden zu unterstützen
- **Stärkung Ihrer Kommunikationskompetenzen**
- **Professionelles Präsentieren**
- **Schnell Vertrauen aufzubauen**, denn das ist die tragende Größe im Coaching Prozess

→ **Psychologische Basics**, um die Teilnehmer zum Lernen zu motivieren

→ **Evaluierung und Erfolgskontrolle**

Während des zweitägigen Seminars erhalten Sie konstruktive Rückmeldung zu Ihrem Trainingsverhalten. Unter Supervision unseres Top-Trainers werden auch schwierige Seminarsituationen simuliert und Lösungen aufgezeigt.

3. Wir vermitteln Ihnen die Methoden, auf die es beim Training ankommt

Die Vermittlung von Trainer-Methoden steht bei uns ganz oben.

Wichtig vor allem ist, die Aufmerksamkeit und Motivation der Kurs-Teilnehmer über Stunden auf hohem Level zu halten und sie zudem zu Rollenspielen anzuregen.

Das gelingt beispielsweise mit der 4-MAT-Methode, die grundsätzlich von vier Lerntypen ausgeht. Es liegt nun an Ihnen, diese verschiedenen Lerntypen bei Workshops und Coachings in Ihre Vorträge so zu integrieren, dass sich jeder Zuhörer angesprochen fühlt. Bei uns lernen Sie, wie das geht.

In unseren Train the Trainer Schulungen erhalten Sie jedoch nicht nur mentalen Input, sondern wir machen Sie überdies mit modernsten Lehrmitteln vertraut. Denn digitales Coaching ist heutzutage so selbstverständlich wie die klassische Präsenzveranstaltung.

4. Wie werde ich ein guter Unternehmenscoach – unsere Tipps

Um als Trainer zu arbeiten, müssen Sie zunächst eine Trainer Ausbildung absolvieren.

Doch machen Sie sich schon einmal mit dem Metier vertraut – wir geben Ihnen ein paar Tipps, was einen guten Coach auszeichnet:

1. **Stellen Sie die richtigen Fragen** – Denn mit der richtigen Fragestellung verhelfen Sie Ihrem Gegenüber, zur Erkenntnis zu gelangen. Das ist ein wichtiger Schritt im Transformationsprozess.
2. **Seien Sie bereit für einen Perspektivwechsel** – Indem Sie die Position des anderen einnehmen, verstehen Sie seine Situation, seine Argumentation und seine Sichtweise. So können Sie ihn noch besser unterstützen.

3. **Kommunizieren Sie klug** – Bleiben Sie sachlich in der Wortwahl, aber gleichzeitig emphatisch und dem anderen zugewandt. Als Coach halten Sie die Fäden in der Hand, Sie sollten im Gespräch stets lösungsorientiert argumentieren.



**Gemeinsam.
Lernen für
mehr Wissen.**