

# Wie Sie den Trainingserfolg sichern?

Checkliste zum Lesen, Weiterleiten und Anwenden!

## So bereiten Sie Inhouse-Trainings gut vor:

- Buchen Sie einen Trainer mit vielen Erfahrungen in den Fragen, auf denen Sie eine Antwort wünschen.
- Lassen Sie ein individuelles Trainings-Design erstellen, das auf Ihre besonderen betrieblichen Anforderungen eingeht und in dem die Wünsche und Erwartungen aller Beteiligten mit einbezogen werden.
- Bieten Sie den Teilnehmern vor dem Training einen wissenschaftlich fundierten Persönlichkeitstest an, der konkrete Aussagen über das Potential Ihrer Teilnehmer gibt, um während des Trainings gezielt an den Punkten zu arbeiten, die wichtig sind

## Woran Sie gute Trainings erkennen?

- In guten Trainings arbeiten die Teilnehmer nur an Ihren Praxisfällen und Fragestellungen Ihres Unternehmens, damit jeder im Training sofort die Hilfestellungen erlangt, die für den unternehmerischen Erfolg wichtig sind
- Gute Trainings arbeiten in jeder Lerneinheit mit der 3-Schritt-Didaktik: 1. Neue Impulse verfahren – 2. Das Gelernte in die Praxis umsetzen – 3. In dem Unternehmen die Langzeitwirkung sichern
- In guten Trainings erfolgen nach jeder Lerneinheit Achtsamkeitsübungen, Meditationen und Techniken für mentale und innere Stärke
- Gute Trainings geben jedem Teilnehmer am Ende des Seminars eine ausführliche Rückmeldung über sein Auftreten, seine Wirkung und sein Potential mit konkreten Verbesserungshinweisen

## Wie Sie mit Intervall-Training den Lernerfolg sichern:

- Kombinieren Sie einzelne Trainingseinheiten mit umsetzungsstarken Coaching, um Potentiale zu erschließen, Erreichtes zu verbessern und Erfolge zu begleiten
- So erzielen Sie den größtmöglichen Nutzen für das Unternehmen und Ihre Mitarbeiter:  
Einführungs-Training mit integrierten Coaching (2 Tage)  
mit anschließender Praxisphase und konkreten Aufgabenstellungen
- Ergänzungs-Training mit integrierten Coaching (1 Tag)  
mit anschließender Praxisphase und konkreten Aufgabenstellungen
- Vertiefungs-Training mit integrierten Coaching (1/2 Tag)

## Noch mehr Tipps?

Mehr erfahren unter [www.christian-zielke.de](http://www.christian-zielke.de)

# Wie Sie den Trainingserfolg sichern?

Checkliste zum Lesen, Weiterleiten und Anwenden!

## Lern-Tagebuch:

- Was habe ich neues gelernt, was ist mir aufgefallen?
- In Bezug auf die Inhalte (meine inhaltliche Kompetenz?)
- In Bezug auf mich als Person (meine personale und soziale Kompetenz)
- Woran werde ich inhaltlich noch weiter arbeiten: wann, wo, wie?
- Was möchte ich in den nächsten Tagen einmal anwenden?
- Was will ich noch nachholen, was noch klären?

## So setzen Sie das gelernte Wissen im Unternehmen um:

- Entwickeln Sie gemeinsam mit den Mitarbeitern einen Umsetzungsplan
  - Legen Sie für die nächsten 3 Monate konkrete Schritte fest, mit denen das Gelernte in den betrieblichen Alltag umgesetzt wird
  - Berücksichtigen Sie dabei die Unternehmens- und Abteilungsziele sowie die persönlichen Entwicklungsziele der Mitarbeiter
- Lassen Sie die erreichten Lernerfolge mit in die Mitarbeiterbeurteilung mit einfließen
- Bilden Sie Lernpartnerschaften: Tandem-Teams, die sich gegenseitig bei ihrem Lernerfolg unterstützen
- Setzen Sie das Thema „Umsetzung des Gelernten“ auf die Agenda Ihrer wöchentlichen Mitarbeiterbesprechungen, bei denen die Mitarbeiter kurz darüber berichten, was sie sich vorgenommen haben, was erreicht wurde und an welchen Themen sie momentan noch arbeiten
- Machen Sie die Mitarbeiter zum Ansprechpartner für ihre Lieblingsthemen nach dem Prinzip: „Mitarbeiter schulen Mitarbeiter“

## Noch mehr Tipps?

Mehr erfahren unter [www.christian-zielke.de](http://www.christian-zielke.de)

# Prof. Dr. Christian Ziele

## Vorträge – Beratungen - Trainings

- Als Professor für Management & Kommunikation lehre ich an der Technischen Hochschule Mittelhessen u.a. Vertriebsmanagement und soziale Kompetenz für Ingenieure
- In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert

Diese Erfahrungen gebe ich weiter!

### Vortrags-Themen

#### Vertrieb & Management

- **Speed-up:** your business – mit Spezialthemen für Vertrieb, Führung und Veränderungs-Projekte
- **Mental-Training** - das Geheimnis der Sieger
- **Verkaufsgespräche** gewinnend abschließen
- **Schwierige Kunden**
- **Veränderungen** motivierend gestalten
- **Führen** in stürmischen Zeiten

#### Kommunikation

- **Schlagfertigkeit**
- **Die Kunst zu überzeugen**
- **Einfach gut beraten**
- **Präsentieren – überzeugen – begeistern**
- **Die besten Verhandlungstechniken**
- **Meeting-Strategien**

#### Lebens-Philosophie

- **Zukunfts-Trends:** Was wird aus unseren Kindern?
- **Lebensträume verwirklichen:** Wie Sie Hindernisse überwinden und Ziele erreichen

**Buchen auch Sie Ihren Impuls-Vortrag  
der auch als Inhouse-Seminar möglich ist**

Angepasst an die aktuellen Themen und Rahmenbedingungen Ihres Unternehmens: Inspiration - persönlicher Mehrwert – nachhaltige Wirkung

### Beratung – Coaching: Geschäftsführung

- Strategien entwickeln
- Management-Audits durchführen
- Auftritt und Wirkung verbessern
- Medien-Training (TV / Radio)
- Führungskräfte führen
- Work-Life-Balance erhalten

### Führungskräfte

- Fusionen überleben
- Veränderungen gestalten
- Wirkungsgrad erhöhen
- Höchstleistungskultur einführen
- Mit Schlechtleistern umgehen
- Trennungen human begleiten

### Vertrieb

- Die besten Mitarbeiter auswählen
- Vertriebs-Ergebnisse verbessern
- Mitarbeiter motivieren - binden
- Neukunden gewinnen
- Neue Produkte einführen
- Im kritischen Umfeld überzeugen

### Positionierung

- Souverän vor Mikrophone & Kamera wirken
- Bühnenauftritt: Vor großem Publikum überzeugend auftreten
- Sich erfolgreich neu positionieren
- Die ersten 100 Tage zielführend gestalten