

training coaching

Geprüfter CLINTON Business-Trainer
Geprüfter Business-Trainer BDVT

Train-The-Trainer
Methodisch-didaktische Ausbildung

Informationen



Hoppegarten 28. September 2021

Lebenslanges Lebendiges Lernen in einer sich verändernden Welt

Die Welt verändert sich. Aktuell erleben viele Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeiter*Innen, wie sich im Rahmen der so genannten Digitalen Transformation in fast allen Bereichen mit hoher Geschwindigkeit sehr vieles ändert. Aber der wirkliche Wandel findet nicht nur **im** Digitalen statt. Das Digitale verändert so ziemlich alles um uns herum. Auch unsere Art zu leben und zu arbeiten. Die Pandemie 2020 hat diese Veränderungen zusätzlich noch beschleunigt. Dabei sind die noch folgenden Veränderungen kaum kalkulierbar und es braucht neue Kompetenzen, um mit diesem Wandel erfolgreich umgehen zu können. Berufsbilder werden sich ändern oder ganz wegfallen. Lebenslanges Lernen ist mehr denn je angesagt. Dazu benötigen die meisten Menschen Unterstützung und Begleitung.

Training, Coaching und begleitende Beratung sind eine mögliche Antwort auf den enormen Wandlungsdruck. Der/die Trainer*In wird immer stärker Entwickler, Initiator, Begleiter und Controller von Profilierungs- und Anpassungsprozessen. Vorgefertigte Konzepte allein helfen hier nicht weiter. Der langfristige Erfolg von Training und Coaching hängt dabei zunehmend von den Schlüsselqualifikationen, dem Mindset und den Handlungskompetenzen der Trainer*Innen ab.

Wir wissen: Menschen lernen gern. Lassen sich aber ungern belehren.



Deshalb ist „Lernen durch Erleben“ ein fester Grundsatz der CLINTON Akademie. Wir setzen auf konsequent praxisorientierte Trainings mit einem hohem Übungs-, Selbsterfahrungs- und Reflexionsanteil.

Lernen soll wieder Spaß machen. Erkenntnisse der Lernpsychologie haben längst gezeigt, dass Menschen in einem positiven Umfeld mit guten Gefühlen viel besser neue Inhalte erlernen und sie sich auch langfristig besser merken können.

Das Ziel unserer Trainings: Erkenntnis, Erfahrung, Wirksamkeit und Nachhaltigkeit mit Spaß.

Inhaltsverzeichnis

Lebenslanges Lebendiges Lernen in einer sich verändernden Welt	2
Wer ist CLINTON?	3
Was ist das Ziel?	3
Was steckt alles drin?	5
Wie läuft das Training ab?	9
Wie wird der Transfer gesichert?	10
Wie kann ich teilnehmen?	11
Wer ist mein Ansprechpartner?	11

Wer ist CLINTON?

Leidenschaftlich, partnerschaftlich, authentisch und mit Liebe für Details: So arbeiten die Menschen bei CLINTON. Unsere Fashion Brands CAMP DAVID und SOCCX stehen für Selbstbewusstsein, Freiheit und ein positives Lebensgefühl.

Diese Werte leben wir und wollen sie an unsere Mitarbeiter*Innen und Teilnehmer*Innen weitergeben.



Was ist das Ziel?

Generelles Ziel der Ausbildung ist es, die Qualität der Vermittlung von Wissen, die Darstellung von Inhalten, die Präsentation von Projekten und die Begleitung von Veränderungsprozessen zu verbessern. Zusätzlich geht es aber auch um die persönliche Weiterentwicklung und eine verbesserte Wirkung der Absolvent*Innen selbst - unabhängig vom fachspezifischen Kontext oder Inhalt.

Die Qualifizierung dient dazu, die Handlungskompetenz der Trainer*Innen insgesamt zu stärken.

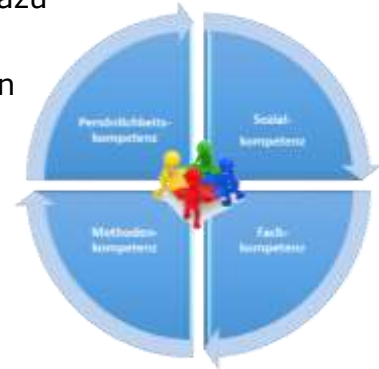
Was bedeutet Handlungskompetenz?

Unter Kompetenz wird hier die Summe von Kenntnissen, Fertigkeiten, Fähigkeiten und Verhaltensweisen verstanden, die ein erfolgreiches Arbeits- bzw. Berufshandeln als Business-Trainer*In ermöglicht und in formellen Bildungs- oder informellen Sozialisationsprozessen erworben wird. (Soweit die Definition.)

Business-Trainer*Innen werden aufgrund ihrer Tätigkeit häufig als Vorbild gesehen. Sie sind sich dieser großen Verantwortung im Umgang mit Menschen bewusst und verhalten sich entsprechend. Dazu bedarf es aber auch unterschiedlicher Kompetenzen.

Die Handlungskompetenzen der Business-Trainer*Innen lassen sich in vier große Bereiche gliedern:

- Fachkompetenz
- Methodenkompetenz
- Sozialkompetenz
- Persönlichkeitskompetenz



Fachkompetenz

- Unter Fachkompetenz (Sachkompetenz, Fachkenntnis, Fachkunde, Sachkunde, Fachwissen,...) wird die Fähigkeit verstanden, typische Aufgaben und Sachverhalte eigenverantwortlich zu bewältigen. Die hierzu erforderlichen Fertigkeiten und Kenntnisse resultieren hauptsächlich aus Ausbildung, Erfahrung, Verständnis fachspezifischer Fragestellungen und Zusammenhänge sowie der Fähigkeit, diese Probleme formal einwandfrei und zielgerecht zu lösen.
- Die Business-Trainer-Qualifizierung setzt auf dem fachlichen Knowhow der Teilnehmer*Innen auf und bearbeitet mit jedem/r Teilnehmer*In sein/ihr individuelles Ziel. Jede/r Absolvent*In entwickelt innerhalb der Business-Trainer-Qualifizierung ein eigenes Trainingsprojekt zu einem selbst gewählten Thema, das er/sie hinterher erfolgreich in der Praxis umsetzen kann.

Methodenkompetenz

- Die methodischen Kompetenzen erlauben es den Trainer*Innen, ein zielgruppengerechtes Training zu konzipieren, erfolgreich und nachhaltig durchzuführen und auszuwerten. Zum methodischen Handwerkszeug eines Trainers gehören u.a.: Bedarfsermittlung und Zielformulierung, Kommunikationsmodelle, Präsentations- und Visualisierungstechniken, Gesprächsführung, Feedback, u.v.a.m.

Sozialkompetenz

- Die soziale Kompetenz der Trainer*Innen umfasst alle Bereiche, die ein wertschätzendes Zusammenarbeiten mit anderen Menschen möglich machen: Kommunikations- und Kontaktfähigkeit, Empathie, Offenheit, Freude am/im Umgang mit Menschen, die Fähigkeit und Bereitschaft Konflikte zu lösen, Toleranz, Zuverlässigkeit, die Fähigkeit des aktiven Zuhörens, Sensibilität, ...

Persönlichkeitskompetenz

- Die persönlichen Kompetenzen sind Fähigkeiten die sich aus der Person der Trainer*Innen selbst ergeben und sie daher ganz „persönlich“ betreffen – beispielsweise: Das eigene Mindset, die Einstellung, Reflexionsfähigkeit, Authentizität und Glaubwürdigkeit, Selbstbeherrschung, Besonnenheit, Selbstbewusstsein und Selbstsicherheit, Zielstrebigkeit, Kreativität, Körperbewusstsein, Praxisorientierung, Lebenserfahrung, Werteorientierung, ...

Was steckt alles drin?

Was können die Absolvent*innen hinterher?

Die Weiterbildungsmaßnahme „Geprüfte/r Business-Trainer*In BDVT“ hat das Ziel, die Teilnehmer*Innen in die Lage zu versetzen als interne oder externe Trainer*In eigene Trainings oder Workshops zu konzipieren, mit Spaß durchzuführen und deren Erfolg zu messen.

Dazu lernen sie...

- ...methodisches und didaktisches Wissen für die Trainerarbeit.
- ...eine Vielzahl von Modellen, Instrumenten, Tests, Übungen und Methoden für den direkten Praxiseinsatz kennen.
- ...sich selbst und andere Menschen besser kennen und wissen, wie sie Wirkung erzeugen können.



Wer sind die Teilnehmer*Innen?

Die Teilnehmer*Innen sind in der Regel Fach- und Führungskräfte, die professionelle Trainings, Seminare und Workshops durchführen möchten. Aber auch bereits als Trainer*In oder Dozenten*In Tätige, die sich zusätzliches Know-How erarbeiten möchten und einen qualifizierten Abschluss vor dem BDVT ablegen möchten.

In jedem Fall nehmen wir uns vor Beginn der Qualifizierung Zeit, um mit jedem/r Interessent*In ein ausführliches Informationsgespräch zu führen. Unsere Gruppen sind auf 6 Teilnehmer*Innen beschränkt, um die Absolvent*Innen intensiv zu fordern und zu fördern und zügig in ein erfolgreiches Trainerhandeln zu begleiten.

Was sind die Inhalte?

Wo stehe ich und wo will ich hin?

*Standortbestimmung + Zieldefinition als Trainer*In | 1 Tag*



- Selbstverständnis + Standortbestimmung der Business-Trainer*In
- Persönlichkeitsmerkmale + Handlungskompetenzen
- Abgrenzung zu Führung, Coaching, Beratung, Therapie
- Rollenverständnis als Trainer*In
- Teilnehmerorientierung und -wahrnehmung
- Grundwerte + Ethik

Wer bin ich?

Persönlichkeitsanalysen zur Selbst- und Fremdwahrnehmung

Das persolog®Persönlichkeits-Modell | 1 Tag



- Menschliches Verhalten verstehen
- Analyse der persönlichen Kommunikations- und Verhaltensstile nach D, I, S, G (Dominant-Initiativ-Stetig-Gewissenhaft)
- Erkennen individueller Motive
- Stärken und Begrenzungen unterschiedlicher Verhaltensausrägungen
- Individuelle Erfolgsstrategien

Wer sind die anderen?

Teamdynamik + Arbeit mit unterschiedlichen Menschen | 2 Tage



- Persönlichkeits- und Teamanalysen
- Wohlfühlzonen in der Kommunikation
- Erkennen und Beherrschen von Teilnehmer- und Gruppenerwartungen
- Konfliktpotenziale erkennen und Erfolgsstrategien erarbeiten
- Arbeitsfähigkeit durch Vertrauensbildung
- Phasen der Teamentwicklung nach Bruce Wayne Tuckman

Wie lernen Erwachsene?

Auf dem Weg zum stimmigen Trainingskonzept | 2 Tage



- Gehirngerechtes Lernen + Grundsätze der Lernpsychologie
- Situationserfassung + Bestimmung von Lernzielen
- Taxonomie der Lernziele nach Benjamin Bloom
- Lernzielrichtungen + Zielbereiche
- Methoden + Arbeitsformen
- Trainingsdesign + Trainingslogistik
- Erstellung von Trainerleitfäden + Begleitmaterialien

Wie kommt meine Botschaft am besten an?

Präsentieren + Visualisieren | 2 Tage



- Abgrenzung MODERIEREN | PRÄSENTIEREN | VISUALISIEREN
- Grundsätze + Ziele von Präsentationen
- Spannungsbogen + Storytelling als Methode
- Elemente + Signale von Körper, Stimme, Haltung + Bewegung
- Visualisierungen mit Pinnwand, Flipchart + PowerPoint

Wie kommuniziert man richtig?

Wichtige Kommunikationsmodelle und -theorien | 2 Tage



- Kommunikationsmodelle nach Friedemann Schulz von Thun, Watzlawick, ... + deren Bedeutung für erfolgreiche Trainings
- Reflexion des eigenen Verhaltens: Selbstbild – Fremdbild JOHARI
- ausgewählte Probleme der Kommunikation + Lösungsansätze
- Metakommunikation
- Feedback geben + nehmen

Wie führe ich eine gute Verhandlung?

Gesprächsführung und Verkaufstechniken | 1 Tag



- Erfolg durch Emotionalisierung + positive Sprache
- Phasen + Techniken in Verkaufs-/Verhandlungsgesprächen
- durch Fragen zum Ziel
- typspezifische Argumentationen + Umgang mit Einwänden
- Abschluss + Zusatzempfehlungen

Was sagt mir NLP?

Neurolinguistische Programmierung (NLP) im Überblick | 1 Tag



- Grundannahme des NLP
- Beziehungsaufbau
Rapport – Der gute Draht zu unterschiedlichen Menschen
- Pacing + Leading
- Repräsentationssysteme
- Arbeit mit Glaubenssätzen

Wie leite ich eine Gruppe?

TZI als Führungskonzept | 2 Tage



- Erlebnis- und reflexionsorientiertes Lernen
- Die Dynamische Balance + das Leitungsverständnis in TZI-Gruppen nach Ruth C. Cohn
- Struktur – Prozess – Vertrauen
- Das TZI-Haus mit Axiomen, Postulaten, Methoden + Techniken
- Interaktive Indoor- und Outdoor-Übungen
- Anforderungen an moderne Führung in der VUCA-World

Was macht Coaching so erfolgreich?

Begleitung von Veränderungsprozessen | 2 Tage



- professionelles Rollenverständnis im Coaching
- Erfolgsfaktoren im Coaching
- strukturierte Coachinggespräche mit der Methode RAFAEL nach Eberhard Hauser.
- Erarbeitung von individuellen Entwicklungsstrategien

Welche Spiele spielen Erwachsene?

Egogramme + Transaktionsanalysen | 1 Tag



- Das Modell von Eric Berne + seine Bedeutung für die Analyse + Steuerung von Gesprächssituationen
- Erkennen verschiedener Ich-Zustände + des eigenen Ichs
- Arten von Transaktionen
- Störquellen im Training + typische Reaktionen von TN + TR
- Drama-Dreieck
- psychologische Spiele durchbrechen

Wie löst man Konflikte nach dem Win-Win-Prinzip?

Das Harvard-Konzept | 1 Tag



- Umgang mit schwierigen Situationen + echten Konflikten
- Konfliktarten + typisches Konfliktverhalten
- Stufen des Konfliktverlaufs
- Konfliktlösung nach dem Harvard-Prinzip

Wie kommt man auf neue Ideen?

Kreativitäts- und Problemlösungstechniken | 2 Tage



- Grundlagen + Ziele von Problemlösungstechniken
- Aktivierung kreativer Denkprozesse
- Techniken zur Lösungsfindung
- Umgang mit Denkblockaden
- kreative Anwendung auf eigene Problemstellungen

Was mache ich mit mir + meiner Zeit?

Arbeit + Leben in Balance | 2 Tage



- Balance der Lebensbereiche
- persönliches Stressprofil + individuelle Antreiber identifizieren
- Zeit als Stressor
- Das richtige Mindset zur Vermeidung von akuten Stresssituationen

Wie lasse ich Teilnehmer mit Rollen spielen?

Fallstudie, Soziodrama oder Rollenspiel | 1 Tag



- Entstehung des Rollenspiels nach Jacob L. Moreno + seine Bedeutung für die Praxis
- situationsgerechter Einsatz von Fallstudien, Psychodramen, Soziodramen + Rollenspielen
- Regeln zur Vorbereitung, Durchführung + Auswertung
- der richtige Umgang mit Video-Kamera + Wiedergabetechnik

Wie werden Trainings praxiswirksam?

Transfersicherung + Evaluation | 1 Tag



- Transferzyklus + Transferhindernisse
- Einsatz von Lernspielen im Training
- Accelerated Learning
- quantitative + qualitative Aspekte der Transfersicherung + Erfolgskontrolle nach Kirkpatrick + Dave Meier

Wie läuft das Training ab?

Wir sind eine vom BDVT (Berufsverband für Training, Beratung und Coaching) zertifizierte Akademie. Natürlich richten sich Aufbau und Inhalte der Qualifizierung nach dem Rollenbild und dem Ausbildungsrahmen des BDVT zur Ausbildung von Business-Trainern.¹

Die Ausbildung wird als modularer Entwicklungsprozess strukturiert, der mit Wissensvermittlungs-, Erkenntnis-, Trainings- und Übungssequenzen sowie Reflexionsphasen gestaltet wird. Die Module sind in sich geschlossen, ergänzen jedoch einander.

Die Phasen zwischen den Präsenzterminen dienen dem Üben, Online-Lernen, dem Selbststudium, Video-Mentoring und zum Praxistransfer.

Wie ist das Training organisiert?

Die Präsenzmodule finden in den Räumen der CLINTON Akademie in Hoppegarten statt.

Wie ist die Ausstattung?

- Der Trainingsraum für 6 Teilnehmer*Innen ist ca. 60 m² groß.
- Es gibt Rückzugsräume für Gruppenarbeiten.
- Flipcharts, Pinnwände und ein modernes Liveboard sind selbstverständlich.

¹ BDVT e.V., Rollenbild „Trainer/in im Businesskontext“, 01/2019, Köln
BDVT Akademie, Ausbildungsrahmen zum/zur „BDVT geprüften Business-Trainer/in“, 01.08.2020 Köln

Wie sieht der Zeitplan aus?

- Die 24 Präsenztage werden als 2-Tages-Module veranstaltet und finden i.d.R. im 3-Wochen-Rhythmus statt.
 - Start am 1. Tag 10:00 | Ende am 2. Tag 18:00
Die realen Zeitläufe jeder Business-Trainer-Gruppe werden zu Beginn entsprechend der Teilnehmer-Bedürfnisse konkretisiert. Der Abend wird mit Übungen in Peer-Groups gestaltet oder weiterführenden Vorführungen im hauseigenen Kino.
- In den Reflexions- und Transferphase finden regelmäßige Video-Meetings statt und die Teilnehmer*Innen erhalten zusätzlich die Möglichkeit, ihr Wissen mit Learning-Nuggets zu vertiefen.
- Ca. 6 Wochen nach dem letzten Trainingsmodul findet eine finale Ergebnispräsentation des eigenen Trainingskonzeptes vor dem Prüfungsausschuss statt.

Wie wird der Transfer gesichert?

Die Trainer*Innen der CLINTON Akademie und die Mastertrainer*In stehen während der Qualifizierungsphase den Teilnehmer*Innen zu vereinbarten Zeitpunkten für Fragestellungen (persönlich, online bzw. per Telefon) zur Verfügung.

Die Business-Trainer*Innen werden in einem mehrstufigen Transfersicherungsprozess wiederholt dazu angehalten, sich mit den vermittelten Trainingsinhalten zu beschäftigen, sie zu üben und zu reflektieren, um sie so zunehmend in den Arbeitsprozess zu integrieren. Hier werden die jeweils 4-stufigen Evaluationsprozesse nach Kirkpatrick und Dave Meier CLINTON-spezifisch umgesetzt.

- Stufe 1: Reaktion
 - Befragung zur Zufriedenheit
- Stufe 2: Erinnerung + Lernen
 - schriftliche Nachbereitungen
 - Bearbeitung von Fragen + Aufgabenstellungen
 - Reflexion + Check des Lernerfolges
 - Arbeit mit LearningApps
 - Online-Pinnwand mit Handouts und weiterführenden Informationen
 - Video-Meetings
- Stufe 3: Verhaltensänderung
 - Auswertung von Praxissituationen
 - Mentoring
- Stufe 4: Ergebnis
 - Ergebnispräsentation des eigenen Konzeptes
 - weiteres Coaching bei der erfolgreichen Realisierung der eigenen Trainingsprojekte

Wir begleiten und unterstützen die Absolvent*Innen der Business-Trainer-Qualifizierung auch nach Abschluss der Ausbildung bei der Realisierung ihrer eigenen Trainingsprojekte.

Wie kann ich teilnehmen?

Welche Unterlagen sind erforderlich?

Die Aufnahme in die Business-Trainer-Gruppe erfolgt nach einem ausführlichen Beratungsgespräch und der Zusendung des unterzeichneten Anmeldebogens.

Was investiere ich?

Die Kosten für die berufsbegleitende Fachqualifizierung zum/r „Geprüften Business-Trainer*In BDVT“ (Präsenztage inklusive Trainingsmaterialien, begleitendes Mentoring, Video-Meetings, Supervision und Zugang zu den Lernplattformen) betragen **brutto 8.200,00 EUR**

Für die finale Ergebnispräsentation vor der CLINTON Akademie und dem BDVT werden gesondert **495 EUR zzgl. Mehrwertsteuer** erhoben. Es gelten im Weiteren die Bestimmungen der Lehrgangs- und Prüfungsordnung der CLINTON Akademie.

Wer ist mein Ansprechpartner?

Mastertrainer*In Ina Mühlpfordt

- Head of CLINTON Academy
- Trainerausbilder seit mehr als 20 Jahren
- Personal Coach, 2009/11 | Teamdynamiktrainer, 2010 | Business-NLP, 2008 | Gruppendynamik nach Michael Grinder, 2007 | lizenzierter persolog-DISG-Trainer, 2003 | Verkaufspsychologie, 2002 | lizenzierter DISG-Trainer, 2000 | Train-the-Trainer, 1996/97 | Eintrag in die Berufsrolle des BDVT als Trainer und Berater, 1996 | Marketingreferentin, 1992/93 | Studium der Wirtschaftswissenschaften, Fachrichtung Volkswirtschaft, 1983/1990 | Berufsausbildung, 1979/82
- Trainings-/Beratungs-/ Coachingschwerpunkte: Potenzialanalysen | Stärken/Schwächenprofile | Teamentwicklung | Führung | Selbstmanagement | Strategieentwicklung | Moderation | Vertrieb | Verkauf | Sales Coaching | Train-The-Trainer | Organisationsentwicklung | 360-Grad-Feedback

