

Inhouse: Train the Trainer - Experten zu Trainern machen - Multiplikatoren treiben den Change von innen

Gute Wissensvermittler sind Multiplikatoren

Für interne Trainer, Berater, Coachs, Mentoren und andere Multiplikatoren

Was wir im Train the Trainer-Training tun...

Wir bilden die Experten Ihres Unternehmens so aus, dass sie noch besser in der Lage sind, ihr vorhandenes Wissen an Mitarbeiter weiterzugeben. Ihre zukünftigen Trainer lernen, wie Trainings konzipiert und durchgeführt werden. Zukünftig können neue oder veränderte Themen schnell von Ihren eigenen Trainern an alle Mitarbeiter vermittelt werden.

Wie wir das tun...

Wir vermitteln bewährte und neue Methoden, die aus den Ergebnissen der Gehirnforschung entwickelt wurden und arbeiten u.a. mit Wiederholungen, dem Lernen im guten Zustand und starkem Praxisbezug. Die Wissensvermittlung ist auf diese Weise wesentlich effizienter und praxisbezogener möglich. Diesen Beweis treten wir an. Bausteine dabei sind u.a.: Fokussierende oder öffnende Fragen am Anfang, kurze Theorievermittlung, intensive Einbindung der Teilnehmer, praxisorientierte Aktivierungen.

Dabei wenden wir Methoden an, die mit knackigen Wiederholungen, Spaß und Betroffenheit, theoretischen Modellen, kontinuierlichem Praxistransfer und Reflexionsfragen die Teilnehmer aktivieren und alle Lerntypen ansprechen.

Nach einem Erstkontaktgespräch geben wir eine Empfehlung und führen je nach Ausgangssituation und Ziel zwei- bis zwölftägige "Train the Trainer-Trainings" für Ihr Unternehmen durch.

Praxisbeispiele Train the Trainer

Fall 1)

Ein Unternehmen der Flugzeugbauindustrie möchte, dass die internen Experten oder Trainer ihr vorhandenes Fachwissen besser an Kollegen weitergeben und wünscht sich hierzu eine Train the Trainer-Maßnahme. Ziel: Verbesserung der Behaltensquote und Praxistauglichkeit. Wir konzipieren und führen das gewünschte "Train the Trainer"-Programm durch, das mit drei zweitägigen Modulen die Methodenkompetenz trainiert. Dabei werden die Teilnehmer/Trainer erfolgreich ihren ersten Trainerleitfaden für die spätere Anwendung in Ihrem Unternehmen schreiben. Gleichzeitig erlernen sie die Methode für weitere Konzeptionen und Durchführungen von Trainingsmaßnahmen.

Fall 2)

Eine Bank möchte ihre besten Vertriebsmitarbeiter zu Trainern und Multiplikatoren machen, damit in der Folge andere Mitarbeiter von ihnen lernen. Dafür arbeiten sie die bankspezifischen Erfolgsstrategien heraus und geben anschließend das Wissen im Unternehmen weiter. Die "Besten" werden also gefordert, gefördert und durch ihren herausragenden Status zusätzlich motiviert.

Wir konzipieren zweimal zweitägige Train the Trainer-Maßnahmen, in denen die Vertriebsmitarbeiter von uns Methoden lernen, wie sie ihr vorhandenes Wissen anderen mit Hilfe eines Trainings vermitteln können - aktivierend, motivierend und praxisnah. An vier jeweils im Abstand von drei Monaten durchgeführten Refresher-Tagen werden die durchgeführten Trainings



supervidiert.

Seite 2/2



alwart+team
Susanne Alwart

Ditmar-Koel-Str. 23a
20459 Hamburg

fon +49 40/317 939 00

fax +49 40/317 939 01

info@alwart-team.de

www.alwart-team.de