

V.I.E.L.[®]-Ausbildung zum Business-Trainer

	Seite
Herzlich Willkommen!	3
Die Ausbildung zum Business-Trainer	4
Ziele der Ausbildung	5
Kostenlose Informations-Veranstaltungen	6
Architektur der Trainer-Ausbildung	7
Performance Power	8
Methodik und Didaktik	9
Moderation von Workshops	10
Führungskräfte-Training	11
Marketing und Kommunikationsmodelle für Business-Trainer	12
Konfliktseminare	13
Verkaufstrainings	14
Zertifizierung zum Business-Trainer	15
V.I.E.L.[®]	16
Das Team der Ausbilder	17
Unsere Kunden	18
Weitere Ausbildungen	19
Teilnahmebedingungen	20
Termine und Preise	21
Anmeldeformular	22



Herzlich Willkommen!

Mit dieser Broschüre möchten wir Ihnen ein besonderes Weiterbildungs-Modell vorstellen. Die V.I.E.L.[®] Ausbildung zum Business-Trainer ist sowohl eine Maßnahme zur Steigerung Ihrer beruflichen Kompetenz als auch zur gezielten Persönlichkeitsentwicklung. Durch die erfolgreiche Teilnahme erwerben Sie und Ihre Mitarbeiter die Fähigkeit, Seminare, Trainings und Workshops erfolgreich durchzuführen. Sie erlernen die Kunst, eine Gruppe von Menschen souverän und zielorientiert zu führen. Sie bekommen praktisches Handwerkszeug, um schnell und nachhaltig eine positive Beziehungsebene aufzubauen, um Teilnehmer zu motivieren und um die nötige Akzeptanz für Ihre Lerninhalte zu gewinnen. Außerdem erhalten Sie Leitfäden, Konzepte und Materialien zur Darstellung der wichtigsten Business-Themen. Sie erwerben das entscheidende Know-how in den wesentlichen Kompetenzfeldern der professionellen Menschenführung:

- Optimierung Ihrer Führungsqualitäten
- Sprachliche und rhetorische Fähigkeiten
- Psychologische Werkzeuge der erfolgreichen Kommunikation
- Team- & Gruppenleitung
- Konfliktmanagement
- Integration von Widerständen und schwierigen Teilnehmern
- Intensive Persönlichkeitsentwicklung
- Nachhaltige Motivation von Teilnehmern
- Strukturierung von Seminaren, Workshops und Meetings
- Souveräner Umgang mit Gruppenphasen und souveränes Zeitmanagement
- Maßnahmenplanung zur Ziel- und Ergebnissicherung
- Kompetenz beim Einsatz didaktischer Instrumente

Als Teilnehmer aller Bausteine und nach erfolgreicher Live-Demonstration Ihrer Prüfungstrainingseinheit erhalten Sie zum Abschluss der Ausbildung ein Zertifikat als Business-Trainer.

V.I.E.L.[®] Coaching + Training ist zertifiziertes Mitglied des dvct (Deutscher Verband für Coaching & Training e.V.)



V.I.E.L.[®] ist Mitglied des Vereins Weiterbildung Hamburg e.V. und trägt das Qualitätssiegel “Geprüfte Weiterbildungseinrichtung”.



Die Ausbildung zum Business-Trainer

Seit den 90er Jahren erleben wir einen anhaltend starken Boom im Trainer-Geschäft, weil berufliche Kompetenz ständige Weiterbildung und Optimierung erfordert. Seit dem Beginn des neuen Jahrtausends achten viele Unternehmen verstärkt auf die Qualität Ihrer Weiterbildungs-Maßnahmen.

Gruppen motivieren und zielorientiert führen

Es reicht nicht aus, nur über Inhalte zu sprechen - als erfolgreicher Business-Trainer müssen Sie Ihre Botschaften überzeugend vorleben. Einerseits gilt es, ein Lernklima geprägt von Interesse, Spaß und Begeisterung zu erzeugen. Andererseits müssen Ihre Inhalte nachhaltig wirkungsvoll sein. Als erfolgreicher Business-Trainer sind Sie fähig, das zukünftige Verhalten Ihrer Teilnehmer erkennbar positiv zu beeinflussen.

Training on the job - der Chef als Qualitäts-Optimierer

Erfolgreiche Führungskräfte praktizieren Training on the job. Sie führen zukunftsorientiert und fungieren als Trainer ihrer Mitarbeiter. Das Fähigkeits-Profil einer erfolgreichen Führungskraft hat sich in den letzten Jahren entscheidend verändert: Neben der altbewährten Fachkompetenz haben Kommunikationsfähigkeiten, Flexibilität und Methodenkompetenz erheblich an Bedeutung gewonnen. Wer seinen Mitarbeitern die Ziele des Unternehmens nachhaltig vermitteln will, um sinngebende Motivation langfristig zu sichern, braucht nicht nur fundierte soziale Kompetenz, sondern auch eine überzeugende, persönliche Ausstrahlung. Die Qualifikation als Business-Trainer kann sowohl neue Berufsfelder eröffnen, als auch viele Tätigkeiten als Führungskraft mit neuen Kompetenzen verstärken.

Zielgruppe der Ausbildung

Wir richten uns mit dieser Ausbildung an freiberufliche Trainer und interne Fachtrainer, sowie an Führungskräfte, Berater, Projektleiter, Moderatoren und an alle ambitionierten Menschen in der Weiterbildungs-Branche.



Ziele der Ausbildung zum Business-Trainer

Während der V.I.E.L.[®] Ausbildung zum Business-Trainer lernen Sie, erfolgreiche Seminare, Workshops und Trainings zu planen und durchzuführen. Die erfahrenen Ausbilder des V.I.E.L.[®] Teams zeigen Ihnen, wie Sie selbstsicher auftreten, wirkungsvoll präsentieren und Ihre Botschaften in überzeugender Sprache an Ihre Zielgruppe richten. Sie lernen, Ihre Veranstaltungen dramaturgisch sinnvoll aufzubauen, Medien gehirngerecht zu nutzen, Übungen anzuleiten und zielorientiertes Feedback zu formulieren.

Ziel dieser Ausbildung ist es, den Gefahren, Risiken und Störfaktoren bei der Durchführung von Meetings, Seminaren und Trainings rechtzeitig entgegenwirken zu können. Alle Menschen, die im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit derartige Veranstaltungen leiten, können von der Ausbildung zum Business-Trainer erheblich profitieren. Mitarbeiter, Kunden, Teilnehmer, Kollegen und Vorgesetzte erwarten von Ihnen als Veranstaltungs-Leiter eine gelungene Business-Performance. Als erfolgreicher Teilnehmer dieser Ausbildung verstehen Sie sich darin, die Erwartungen und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe realistisch einzuschätzen und durch Ihre Darbietung überzeugend zu erfüllen.

Als Teilnehmer erhalten Sie umfangreiche Ausbildungsunterlagen, Seminar-Konzepte, Gesprächsleitfäden und Checklisten. Zwischen den Seminaren erhalten Sie Übungsaufgaben, die Sie in den folgenden Seminaren präsentieren. Je größer Ihre Bereitschaft, Ihre Performance-Skills zu trainieren und sich mit den Lerninhalten auseinanderzusetzen, desto schneller, stärker und nachhaltiger können Sie unser Erfolgs-Know-how in Ihre eigene Persönlichkeit und Tätigkeit als Führungskraft oder Trainer integrieren.

Nachhaltigkeit der Ausbildung

Die V.I.E.L.[®] Ausbildung zum Business-Trainer ist ein ganzheitliches Weiterbildungsmodell - auch über den Zeitraum der Ausbildung hinaus. Durch eine positive Kundenorientierung lernen Sie Ihre Leistung als Win-Win-Erfolg zu realisieren. Sie sind Teil eines Trainer-Netzwerks und entwickeln ein wachsendes Empfehlungsmarketing. Zur Transfersicherung bieten wir Ihnen weitere unterstützende Maßnahmen für Ihre zukünftige Tätigkeit als Business-Trainer:

- Regelmäßige Supervision Ihrer Trainings-Aktivitäten
- Kompetente Unterstützung bei der Implementierung von Maßnahmen zur gezielten Personalentwicklung in Ihrem Unternehmen

Praxis-Trainings

Um ihre Übungserfahrungen nachhaltig abzusichern und die Qualität ihrer Coachings weiter zu steigern, haben alle Teilnehmer der laufenden Ausbildungen die optionale Möglichkeit, an kostenlosen Praxistrainings teilzunehmen. Die Abendveranstaltungen werden jeweils auf die individuellen Bedürfnisse der Ausbildungsteilnehmer zugeschnitten.



Info-Veranstaltungen

Die kostenlosen Info-Veranstaltungen bieten Ihnen die Möglichkeit, unsere Ausbildung und die Trainer persönlich kennenzulernen. Dabei bekommen Sie einen Überblick über die Struktur, die Methodik und die Rahmenbedingungen der Ausbildung. Sie haben die Möglichkeit, alle Fragen, die Ihnen am Herzen liegen, persönlich mit den Trainern zu besprechen.

Termine der Informationsabende

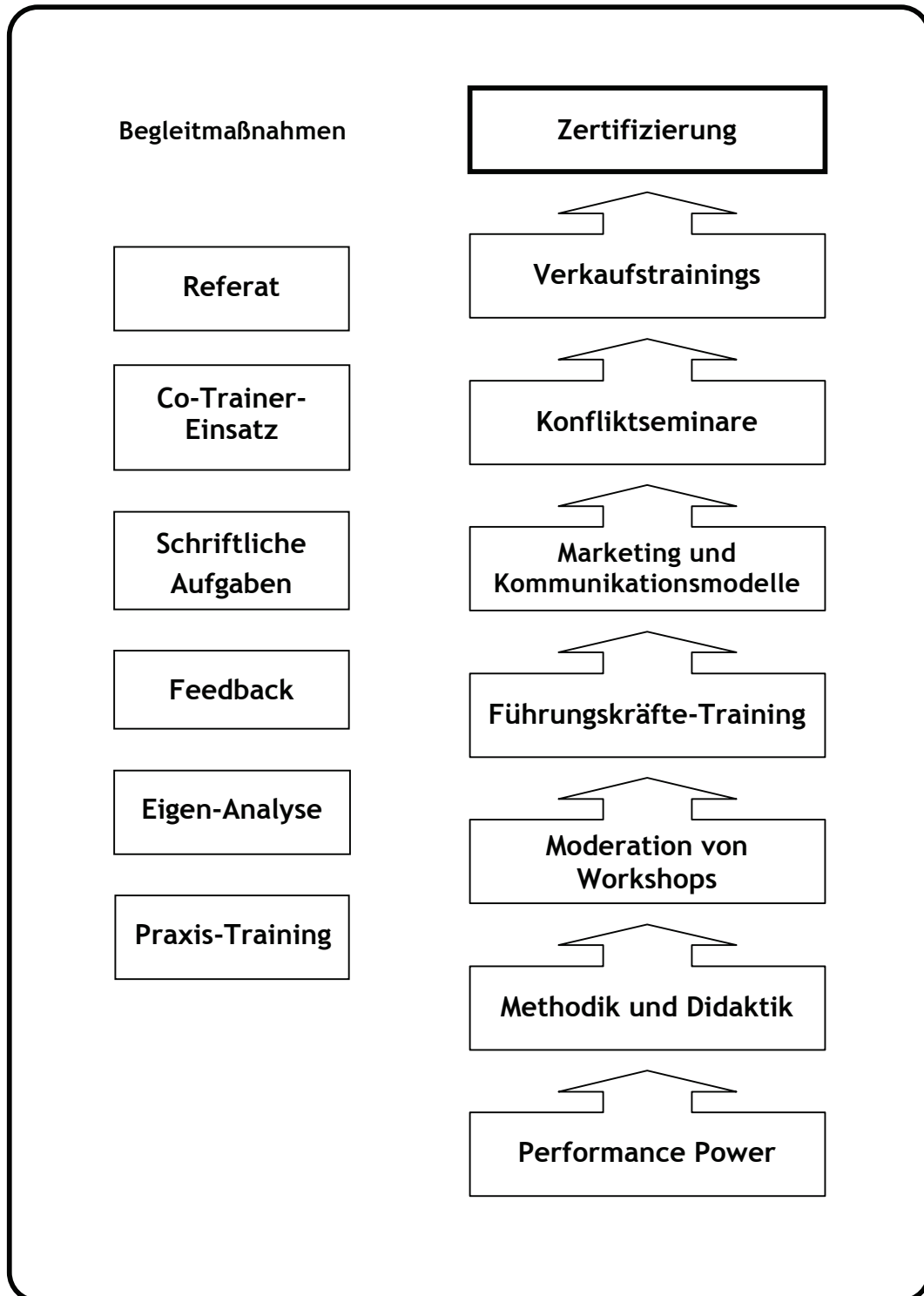
12.01.2012	06.02.2012	08.03.2012	12.04.2012
03.05.2012	30.05.2012	26.07.2012	23.08.2012
24.09.2012	25.10.2012	12.11.2012	10.12.2012

Die Info-Veranstaltungen finden in unseren Geschäftsräumen am Elbberg 1 in Hamburg-Altona statt. Aus organisatorischen Gründen bitten wir um eine formlose Anmeldung unter der Telefonnummer 040 - 85 41 87 97, per FAX 040 - 85 41 87 97 oder per E-Mail (info@viel-coaching.de).

Sie können auch gern unter der oben genannten Nummer einen persönlichen Telefontermin mit einem der Trainer vereinbaren.



Die Architektur der Ausbildung zum Business-Trainer



Performance Power

Die wichtigste Ressource für einen erfolgreichen Trainer ist die Fähigkeit zur überzeugenden Kommunikation. Als Trainer arbeiten Sie auf der Bühne. Die Teilnehmer verfolgen Ihre Performance sehr genau. Sowohl das Bewusstsein als auch das Unbewusste der Gruppe reagiert sehr sensibel auf Ihre Darbietung. Wissenschaftliche Studien zeigen, dass die Inhalte Ihrer Botschaft nur zu einem Teil über den Erfolg Ihrer Kommunikation entscheiden. Wesentlich wichtiger ist die Art und Weise, wie Sie Ihre Botschaft darstellen, wie Sie als lebendiges Vorbild erlebt werden. Nur wenn Sie kongruent, kraftvoll und lebendig kommunizieren, können die Zuhörer Ihre Botschaft begeistert aufnehmen und entsprechend umsetzen.

Als Auftakt der Ausbildung zum Business-Trainer erlernen Sie das Handwerkszeug für eine überzeugende Bühnenleistung. Mit Spaß und Begeisterung erforschen Sie Ihre persönlichen Neigungen als Performer. Sie bekommen wertvolles Feedback zu Ihren Stärken und formulieren Lernziele für Ihre zukünftige Entwicklung als Business-Trainer.

Seminarinhalte

- Wie entwickle ich ein positives Selbstbild als Performer?
- Rhetorik, selbstbewusstes Auftreten, Performance-Skills
- Körpersprache - Medium der "Freundlichen Stärke"
- Die Stimme als klingende Visitenkarte
- Wie kann ich meine Zielgruppe wirkungsvoll motivieren?
- Feedback-Kultur als Basis intensiver Lernprozesse
- Konzentration auf Stärken und Pluspunkte
- Wie kann ich als Trainer überzeugendes Charisma entwickeln?
- Der Kraft der Autosuggestion
- Trainer-Checklisten als Transfersicherung



Methodik und Didaktik

Das methodisch-didaktische Konzept bildet das Fundament einer gelungenen Seminarveranstaltung. Wer seine Trainingsleistung erfolgreich am Markt anbieten möchte, muss - neben einem kompetenten Erscheinungsbild - durch zeitgemäße Konzepte überzeugen. Ihre Teilnehmer investieren Zeit, Geld und Energie in einen Seminarbesuch. Ein gelungenes Seminar muss deshalb einen überzeugenden Mehrwert darstellen. Menschen wollen heutzutage nicht nur informiert, sondern begeistert werden.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Informationen gehirngerecht präsentieren. Sie erhalten praxiserprobte Tipps, um bereits bei der Auftragsakquise und der Angebotserstellung Pluspunkte zu sammeln. Sie erfahren, wie Sie Ihre Lerninhalte motivierend strukturieren. Dabei werden die wichtigsten Wirkungsfaktoren in den Phasen (Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung) eines Trainings vorgestellt. Sie erproben unterschiedliche Präsentations- und Vermittlungstechniken. Dabei wird die Präsentation der eigenen Person ebenso reflektiert wie die methodische Umsetzung eines Themas. Sie erfahren, wie Sie Gruppenprozesse sinnvoll lenken und auf welche Weise kritische Situationen rechtzeitig erkannt und gemeistert werden können.

Seminar-Inhalte

- Praktische Tipps bei der Akquisition und Angebotserstellung
- Erstellung eines Angebots anhand eines Fallbeispiels
- Vorbereitung eines Seminars
- Überzeugende Seminareröffnungen
- Ablauf und Dramaturgie
- Rolle des Seminarleiters, Menschenbild und Vermittlungsstil
- Gehirngerechtes Lehren und Lernen
- Optische Grundregeln und Visualisierungstechniken
- Einsatz von Medien
- Umgang mit schwierigen Situationen und Teilnehmern
- „Notfallkoffer“ für Seminarleiter
- Nachbereitung und Sicherung von Lernerfolgen



Moderation von Workshops

Der Alltag in den Unternehmen ist komplex. Um strukturelle Probleme nachhaltig zu lösen, bedarf es nicht nur kognitiver Analysen und Expertenwissen, sondern auch der emotionalen Akzeptanz seitens der Betroffenen. Ein kompetenter Business-Trainer muss fähig sein, Arbeitsgruppen zusammenzuführen und die aktuellen Probleme durch intelligente Kommunikation lösungsorientiert zu bearbeiten. Nur wenn eine Problemlösung von den Betroffenen akzeptiert wird, entsteht die nachhaltige Bereitschaft, die vereinbarte Lösung aus vollem Herzen umzusetzen.

In diesem Seminar lernen Sie, Workshops souverän zu moderieren. Sie erlangen die Fähigkeit, Teilnehmer zu motivieren und Probleme zielorientiert zu thematisieren. Durch die methodische Darstellung von komplexen Sachverhalten helfen Sie Ihren Teilnehmern, verborgene Ressourcen zu erkennen und unterschwellige Konflikte aufzudecken. Sie erlernen Techniken, um Defizite klar zu benennen und zielführende Maßnahmen zu vereinbaren. Als souveräner Moderator steuern Sie kreative Gruppen- und Teamprozesse durch wirkungsvolle Methoden auf partnerschaftliche Weise. Die souveräne Moderation von Workshops ist eine Fähigkeit, die Ihnen den Schritt vom Trainer zum Organisations-Entwickler ermöglicht.

Seminarinhalte

- Definition der Rolle, Funktion und Aufgabe des Moderators
- Planung von Moderationen und Gestaltung von Workshops
- Umgang mit Widerstand während der Moderation
- Wie kann ich die Dynamik einer Gruppe konstruktiv steuern?
- Dramaturgie von Workshops
- Methodische Werkzeuge zur souveränen Moderation
- Supervision von konkreten Beispielen aus dem Unternehmensalltag
- Psychologischer Werkzeugkoffer zur Fragetechnik
- Widerstände erkennen und für die Zielerreichung nutzbar machen
- Gezielter Einsatz von Medien: z.B. Metaplan, Flipchart
- Übungen zur Lösungsfindung und Konfliktsteuerung: z.B. Fishbowl



Führungskräfte-Training

Die Königsdisziplin im Business-Training ist die erfolgreiche Schulung von Führungskräften und Managern. Bei dieser Zielgruppe stehen Sie als Trainer vor der besonderen Herausforderung, Menschen zu führen, die es gewohnt sind, andere zu führen. Dabei sind Konflikte vorprogrammiert, die von Ihnen als Business-Trainer souverän gemanagt werden müssen. Die meisten erfahrenen Führungskräfte haben bereits an vielen Seminaren teilgenommen. Es liegt im Naturell von Managern, sich mit dem Trainer zu messen und dabei einen oftmals unbewussten Konkurrenzkampf vom Zaun zu brechen. In solchen Situationen ist sowohl Einfühlungsvermögen als auch Führungsstärke gefordert! Nur wenn Sie Ihr Führungsverhalten auf der Trainerbühne vorbildlich gestalten, werden Ihre Teilnehmer Ihnen bereitwillig folgen.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie sich als Trainer im Prinzip der „Freundlichen Stärke“ verankern und sich dadurch gegen unnötige Machtkämpfe mit Ihren Teilnehmern schützen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie mit einfachen Strategien die wichtigsten Herausforderungen des Führungsalltags erfassen und das dafür notwendige Know-how wirkungsvoll trainieren können.

Seminarinhalte

- Gruppendynamik bei Managern und Führungskräften
- Freundliche Stärke als positive Grundhaltung
- Unterschiedliche Führungsstile verstehen und überzeugend darstellen
- Mitarbeiterführung als Gestaltungsaufgabe
- Positive Gesprächsführung und die Macht der gezielten Frage
- Mitarbeitergespräche in Rollenspielen trainieren
- Kritik und Anerkennung konstruktiv formulieren
- Macht, Hierarchie und Rollenverständnis
- Zeit-Management ist Selbstmanagement!
- Prioritäten als logische Konsequenz der Führungsfunktion
- Der Chef als Coach: Führungsstil der Zukunft
- Führungs-Checklisten als Transfersicherung



Marketing und Kommunikationsmodelle für Business-Trainer

Um sich als (externer oder interner) Trainer erfolgreich zu positionieren, benötigen Sie eine stimmige und überzeugende Außendarstellung. Denn Sie müssen nicht nur Ihre speziellen Fähigkeiten zielgruppengenau kommunizieren, sondern auch den Nutzen Ihrer Dienstleistung für den Kunden auf den Punkt bringen. Damit ankommt, was Sie können.

Für den nachhaltigen Erfolg als Trainer ist es also doppelt wichtig, die wichtigsten Kommunikationsmodelle zu kennen und zu nutzen. Einerseits brauchen Sie diese in Ihren Trainings zur Steuerung der Gruppenprozesse und der gelungenen Vermittlung von Lerninhalten (Kommunikationsmodelle für Trainer). Andererseits nutzen Ihnen die Inhalte und Erkenntnisse der Kommunikationsforschung auch, um zu lernen, Ihr Alleinstellungsmerkmal und Ihr zukünftiges Geschäftsfeld zu identifizieren, sowie Ihre Stärken und den Kundennutzen auf den Punkt zu bringen (Marketing).

Mit den Kommunikationsmodellen für den Trainingseinsatz erhalten Sie Einblicke hinter die Kulissen der menschlichen Psyche, schärfen Ihre Wahrnehmungsfähigkeit für unbewusste Prozesse und erfahren, wie Sie dieses Wissen gezielt für Ihre Trainings und für Ihr Eigenmarketing einsetzen können.

Seminarinhalte

- Der Trainer als Marke
- Entwicklung Ihres „USPs“ (Alleinstellungsmerkmal) als Trainer
- Das eigene Geschäftsfeld finden, oder: Die-Fisch-im-Wasser-Strategie
- Ihre Zielgruppe identifizieren und deren Sprache sprechen
- Wirkungsvolle NLP-Werkzeuge für den Trainingseinsatz (Pre-framing, Einsatz von Metaphern; Ankertechniken, Landkartenmodell)
- Trainer-Kit - Die wichtigsten Kommunikationsmodelle für Trainer (Eisbergmodell, TZI, Feedback als Lernmotor, Johari-Fenster)
- Die 4-mat-Struktur für die Präsentation von Lerninhalten
- Transfermaßnahmen im Training : Öko-Check und Future Pace



Konfliktseminare

Konflikte prägen unseren beruflichen Alltag - nicht selten sind sie Quelle von Frustration und Aggression. Wenn viele Menschen zusammenarbeiten, prallen zwangsläufig unterschiedliche Überzeugungen, Bedürfnisse und Werte aufeinander. In einer Arbeitswelt die zunehmend komplexer wird, können ungelöste Konflikte die Leistungsfähigkeit erheblich beeinträchtigen. Viele Mitarbeiter und Führungskräfte verfügen lediglich über mangelhafte Strategien zur positiven Konfliktlösung. Immer öfter entscheiden sich die Unternehmen dafür, belastende Konflikte durch kompetent moderierte Seminare nachhaltig zu lösen. In diesem Modul lernen Sie, wie Sie Konflikte erkennen, bearbeiten und auflösen. Indem Sie sich konsequent am Win-Win-Prinzip orientieren, sind Sie in der Lage, die Akzeptanz der Betroffenen für die gefundenen Lösungen zu gewinnen.

Als Business-Trainer erlernen Sie die wichtigsten Werkzeuge des Konfliktmanagements und wie Sie diese kompetent an die jeweilige Zielgruppe anpassen. Eine Vielzahl von Übungen hilft Ihnen, zukünftige Seminare erlebnisaktivierend und lösungsorientiert aufzubauen. Sie hinterfragen das eigene Konfliktverhalten, und lernen, Ihre Erfahrung gezielt in Ihre Seminare einzubauen. Sie optimieren Ihr Trainer-Know-how, indem Sie konfliktträchtige Situationen innerhalb eines Seminars als vorbildliches Beispiel für Ihre Performance nutzen.

Seminarinhalte

- Der psychologische Hintergrund von Konflikten
- Unterschiedliche Konfliktarten und deren Analyse
- Konflikte zwischen einzelnen Teilnehmern gezielt moderieren
- Erforschen von Positionen, Bedürfnissen und Meta-Zielen
- Umgang mit Gefühlen und eigener Betroffenheit
- Faktoren-Analyse: Konflikte gekonnt visualisieren
- Der Trainer als Vorbild: Respekt und Wertschätzung als Grundhaltung
- Menschen in die Eigenverantwortung führen
- Das Spannungsfeld von Offenheit und Diplomatie
- Was Teilnehmer von einem professionellen Konfliktmanager erwarten
- Feedback zum eigenen Konfliktverhalten



Verkaufstrainings

Die Schulung von Verkäufern und Servicekräften gehört zu den am stärksten nachgefragten und zugleich zu den finanziell attraktivsten Tätigkeitsfeldern eines Business-Trainers. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens überzeugend vermitteln. Sie erfahren, wie Sie Kunden motivieren, Kundenwünsche nachhaltig befriedigen und Begeisterung für Ihre Produkte entfachen.

Im Vertrieb weht der Wind zunehmend härter. Die Unternehmen erwarten trotz schwieriger Märkte kontinuierliche Umsatzsteigerungen. Viele Verkäufer stehen unter Erfolgsdruck. Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch wirkungsvolle Kommunikationstechniken und psychologisches Know-how erfolgreiche Kundengespräche führen können. Dabei spielen Kundenbindung und Kundenzufriedenheit eine wichtige Rolle. Sie erlernen Methoden zur Beziehungsgestaltung, Bedarfserforschung, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und zur Abschlusstechnik. Anschließend erfahren Sie, wie Sie diese Muster im Verhalten von Verkäufern identifizieren und optimieren können.

In diesem Baustein erlernen Sie anhand eines nachvollziehbaren 5-Phasen-Modells die wichtigsten Faktoren für die Entwicklung und Durchführung erfolgreicher Verkaufstrainings. Gleichzeitig trainieren Sie Ihre Performance als Verkäufer Ihrer eigenen Trainingsinhalte.

Seminarinhalte:

- Die wichtigsten Geheimnisse erfolgreicher Verkäufer
- Kundenorientierung als innere Grundhaltung
- Servicepersonal als Visitenkarte des Unternehmens
- Systematische Bedarfsanalyse und Nutzenargumentation
- Einwände und Vorwände unterscheiden lernen
- Einwandbehandlung und Abschlusstechnik
- Nachhaltige Kundenbindung und Zusatzverkäufe
- Überzeugende Performance: Person, Produkt und Unternehmen
- Empfehlungsmarketing und nachhaltiger Win-Win-Vertrieb



Zertifizierung zum Business-Trainer

Der erfolgreiche Abschluss der V.I.E.L.[®] Ausbildung zum Business-Trainer erfolgt durch eine offizielle Zertifizierung. In diesem Seminar bekommen Sie die Möglichkeit, Ihr Können als Trainer im State-of-Excellence zu demonstrieren. Im Rahmen einer motivierenden, positiven, und unterstützenden Gruppensituation durchlaufen Sie gemeinsam mit den anderen Teilnehmern einen Entwicklungsprozess, der Sie darin bestärkt, auch in schwierigen Situationen Zugriff auf Ihr erlerntes Trainerpotenzial zu bekommen.

Während der Zertifizierung erfahren Sie Ihre Performance Power als Trainer. Dabei erhalten Sie konstruktives Feedback zu Ihrer aktuellen Außenwirkung. Sie wirken als Vorbild und als positiver Einfluss für die anderen Teilnehmer der Ausbildungsgruppe. Als Übung zur nachhaltigen Integration Ihrer Fähigkeiten präsentieren Sie ein persönliches Trainingsprojekt. Sie bekommen motivierende Entwicklungsperspektiven für Ihre zukünftige Tätigkeit als Trainer.

Seminarinhalte:

- Nachhaltige Integration der erlernten Fähigkeiten
- Ausbau Ihres persönlichen Trainer-Netzwerkes
- Soziale Kompetenz und Freundschaftsfähigkeit
- Spezialisierung auf besondere Fähigkeiten
- Entwicklung von positiven Gewohnheiten
- Performance Power: Übungen zur Entfaltung Ihres Charisma
- Erfolgreiche Demonstration Ihrer Trainerkompetenz
- Feedback zur professionellen Außenwirkung
- Integrationsritual zur Transfersicherung
- Ihr persönliches Commitment für eine erfolgreiche Zukunftsgestaltung
- Erfolgreiche Integration Ihrer erlernten Fähigkeiten
- Präsentation souveräner Trainerkompetenz
- Verleihung der Zertifikate zum Business-Trainer



V.I.E.L.[®]

1988 entstand in Hamburg ein Netzwerk aus kompetenten Kooperationspartnern, die ihre Aufgabe darin sahen, wirksame und praxisnahe Methoden für den Bereich Coaching & Training zu entwickeln. Dieses Netzwerk gab sich den Namen „Verein für Intelligente Entwicklungen und Lösungen“. Heute steht der Name V.I.E.L.[®] als Markenzeichen für ein engagiertes und erfahrenes Team von Kommunikations-Experten, die seit über 10 Jahren als Berater, Trainer, Ausbilder und Management-Coachs erfolgreich tätig sind.

V.I.E.L.[®] Coaching + Training bietet als Weiterbildungsinstitut hochwertige Ausbildungen zum Business-Trainer und zum Business-Coach an.

V.I.E.L.[®] Business Consulting unterstützt als Unternehmensberatung Unternehmen, Teams und Führungskräfte bei der Realisierung ihrer Ziele und Visionen.

V.I.E.L.[®] Coaching Media entwickelt wirkungsvolle Marketing-Strategien und -Instrumente für Freiberufler und Unternehmen mit hohem Qualitätsanspruch.

V.I.E.L.[®] beantwortet die wesentlichen Fragen des beruflichen Alltags

- Wie erreichen Menschen ihre Ziele?
- Wie werden Menschen wirkungsvoll geführt?
- Wie kann man die Leistungsmotivation von Mitarbeitern nachhaltig steigern?
- Wie kann die Unternehmens-Kultur optimal gestaltet werden?
- Wie denken und handeln erfolgreiche Manager?
- Wie arbeiten Teams effizient zusammen?

Für die Beantwortung dieser Fragen haben wir aus einer Vielzahl von Konzepten und Methoden die wirkungsvollsten Modelle ausgewählt. Dieser psychologische Werkzeugkoffer bildet die Grundlage des V.I.E.L.[®] Erfolgs-Know-hows.

Mit V.I.E.L.[®] können Sie Ihren Erfolg nachhaltig steigern

- Wir bilden Sie und Ihre Führungskräfte zum Business-Coach aus
- Wir bilden Sie und Ihre Führungskräfte zum Business-Trainer aus
- Wir coachen Sie persönlich
- Wir trainieren Ihre Mitarbeiter
- Wir führen Potenzial-Analysen und Orientierungs-Center durch
- Wir beraten Sie bei der Entwicklung Ihrer Organisation

Kontakt

Ausführliche Informationen finden Sie auf unseren Websites:

www.viel-coaching.de www.viel-consulting.de www.viel-tagungsraeume.de

Sie erreichen uns auch unter: Tel. 040 - 85 41 87 97 und Fax 040 - 85 41 87 99

Wir beraten Sie gern und freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen.



Das Team der Ausbilder



Thomas Ruckerl

Diplom-Psychologe, DVNLP-Lehrtrainer, Management-Coach und Autor von psychologischen Fachbüchern. Seit 1988 bildet er Menschen zum Coach aus. Außerdem moderiert er motivierende Großveranstaltungen, führt Potenzial-Analysen durch und unterstützt Führungskräfte und Business-Teams bei der Realisierung von Zielen und Visionen.



Jörn Ehrlich

Diplom-Sportwissenschaftler, DVNLP-Lehrtrainer, Mediator, Trainer und Management-Coach. Seit 1991 tätig als Trainer und Ausbilder zum Change-Manager, Coach und Mediator. Außerdem unterstützt er ambitionierte Menschen und Teams in der Entwicklung ihrer Leistungsfähigkeit und beim Erreichen ihrer Ziele.



Jens Hartung

Diplom-Physiker, DVNLP-Lehrtrainer, Coach und Berater. Er leitet Trainings und Workshops für mittelständische Unternehmen unterschiedlicher Branchen und ist spezialisiert auf das Coaching von Menschen in beruflichen Umbruchphasen. Seit 1992 ist er als NLP- und Coaching-Ausbilder tätig. Er führt Trainings und Coachings auch in englischer Sprache durch.



Christa-Marie Münchow

Business-Coach, systemische Beraterin für Organisationsentwicklung, Wing-Wave-Coach. Seit 1997 Trainerin und Beraterin für Unternehmen, Personen und für öffentliche Institutionen. Ihr Arbeitsschwerpunkt liegt in der Begleitung von Veränderungsprozessen und beim Thema Führung.



Mark Willner

Mark Willner arbeitet seit 1990 als Vertriebspsychologe, Sales-Consultant, Trainer und Coach in den Bereichen Vertriebs- und Organisationsentwicklung. Als Unternehmensberater entwickelt, initiiert und begleitet Mark Willner in erster Linie dynamische Vertriebsprozesse.



Karin Schmalriede

Dipl. Sozialwissenschaftlerin, Kauffrau, systemische Beraterin, Business-Coach und -Trainerin. Seit 1986 als Beraterin und Geschäftsführung für die Lawaetz-Stiftung tätig, seit 1999 im Vorstand, seit 2005 Vorstandsvorsitzende. Spezialisiert auf Selbstmarketing, Kommunikation sowie Konzeption und Moderation von Teamworkshops und Veranstaltungen für Großgruppen.



Unsere Kunden kommen aus folgenden Unternehmen und Institutionen*

Aachen-Münchener	Fuba Automotive	Olympus Winter & IBE
Adevis Personaldienstleistungen	G+J Electronic Media Sales	Orginform
Agentur für Arbeit	Gebr. Heinemann	Orthomol
Airbus	German Industry and Commerce HK,	Otto
Alcatel-Lucent	China	OVB
Alcon Pharma	Getrag	P&P Software
Allianz	GfD	Paradigma Communications
Allkauf	GFN Training	Planring
Alsterhaus	Gisma	Pohl-Boskamp
AOK Brandenburg	Glatt	Procter & Gamble
ARD-ZDF Medienakademie	Greenpeace	Rational
Astra Zeneca	Gruner + Jahr	Real SB-Warenhaus
Atlantic Multipower	Hagebau	Renault Trucks
Axel Springer	Hamburger Anstalt für neue Medien	Robinson Hoteles
Badenia Bausparkasse	Hamburger Sparkasse	Rock City, Hamburg
Barclays Bank	Handwerkskammer Hamburg	rodi Schulungszentrum
Baubehörde Hamburg	Hansa Verputzgesellschaft	Rossmann
BDO Deutsche Warentreuhand	Haufe Akademie	Royal Greenland Seafood
Beiersdorf	Hauni Services	RTL Luxembourg
Berenberg Bank	Heidelberg Transfergesellschaft	RWE Systems
Beton Marketing Süd	Hermes Logistik	SAP Deutschland
Bildungs-Akademie Hoedekenhuis	HTS	Scholz & Friends
Billy Back	IBM Deutschland	Schülke & Mayr
BKK Fahr	IDS Logistik	Schwarzkopf Henkel
BM Venture Capital	IKEA Deutschland	Sparkasse Holstein
BME-Consult	Immobilenscout 24	Staatskanzlei Schleswig-Holstein
Bosch & Siemens Hausgeräte	Arvato Infoscore	Stadtwerke Kiel
BTC Connect	Indochine Waterfront	Stage Entertainment
Burda Verlag	ITmoves Consulting	Stange & Partner
BMW	Jacques Weindpot	STEP Hannover
Center Parcs	Jägermeister	Syncness Group
Central Versicherung	Jung von Matt	Targobank
Comdirect private finance AG	Karstadt	Tchibo
Conergy	KKH	Telegate
CONTROS Offshore Systems & Solutions	Kodak	T-Mobile Deutschland
Dahler + Company Immobilien	Kölnmesse	Tognum AG
DB Vertrieb	Kolbenschmitt AG	Toshiba Europe
Debitel	Kühne	T-Systems GEI
Deutsche Telekom	L´TUR Tourismus	TUI
DKV Versicherung	Lang Informationssysteme	TÜV Nord
DPV Worldwide	Lawaetz Stiftung	Unilever
edding	Lilly Forschung	Vattenfall
Edeka	MAN	Vestas Central Europe
EnBW Gas	Management Circle	Volksfürsorge
Engel & Völkers Immobilien	Marktkauf	Volkswagen
Entitec	Martha-Stiftung Hamburg	Von Rundstedt & Partner
EOS Holding	McKinsey & Company	Vossloh Locomotives
EON Kraftwerke GmbH	Medienpark Kampnagel	VR-Bank Rothenburg
Ethicon	Meridian Spa	VR-Networld
Essberger Crewing	Miele	Wein Wolf Import
Euronut	Molau-Werk Dittrich	Wincor Nixdorf Portavis
Finanzbehörde Hamburg	Mölnlycke Health Care	Wirtschaftsakademie Hamburg
Fiege Logistik	Montblanc Simplo	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein
Fissler	Neuform	Wrigley
Flensburg Fjord Tourismus	New Image Dental	Wiley VCH
Fortezza Finanz	Nex Press	
Fresenius Medical Care	Oldenburgische Landesbank	

* Dies ist eine unvollständige Auswahl. Neben Führungskräften aus großen und mittelständischen Unternehmen werden unsere Seminare von Menschen aus unterschiedlichen Berufsgruppen besucht - wie z.B. Berater, Kleinunternehmer, Ingenieure, Künstler, Anwälte, Ärzte und Zahnärzte.



Weitere Ausbildungen

Die V.I.E.L.[®] Ausbildung zum zertifizierten Business-Coach

Erfolg resultiert aus der Erreichung von Zielen. Als Business-Coach verfügen Sie über die Fähigkeit, andere Menschen erfolgreich zu machen, indem Sie wirkungsvolle Unterstützung auf dem Weg der Zielerreichung leisten. Die V.I.E.L.[®] Ausbildung zum Business-Coach sorgt für einen nachhaltigen Transfer Ihrer erlernten Fähigkeiten in Ihren beruflichen Alltag. Business-Coaching basiert auf Vertrauen, Wertschätzung und intelligenter Kommunikation.

In den Ausbildungen zum Business-Coach erlernen Sie den kompetenten Umgang mit dem V.I.E.L.[®] Erfolgs-Know-how. Sie trainieren Ihre Wahrnehmung, überprüfen Ihre Glaubens-Systeme und optimieren Ihre kommunikativen Fähigkeiten. Sie verknüpfen Ihre soziale Intelligenz mit der Ethik des Win-Win-Prinzips. Außerdem entwickeln Sie eine ganzheitliche Zukunftsvision für Ihr Wirken als Business-Coach. Als zertifizierter Business-Coach haben Sie die Möglichkeit, aktiv im V.I.E.L.[®] Coaching-Netzwerk mitzuwirken.

Ausführliche Informationen zu unseren Ausbildungen, Seminar-Events und Vortragsabenden erhalten Sie auf unserer Website unter www.viel-coaching.de oder telefonisch unter 040 - 85 41 87 97.



Teilnahmebedingungen

der V.I.E.L.[®] Ausbildung zum Business-Trainer

1. Im Seminarpreis sind umfangreiche Seminarunterlagen und Kaffee/Tee mit Obst und Gebäck während der Seminarpausen enthalten. Eventuell anfallende Kosten für Übernachtung und weitere Verpflegung sind von den Teilnehmern selbst zu tragen.
2. Die Veranstaltungsgebühren sind zu Beginn der Veranstaltung fällig. Nach Vereinbarung kann die Zahlung in mehreren Raten erfolgen. Eine solche Vereinbarung kann nur vor der Rechnungsstellung erfolgen. Eine Verpflichtung zur Zahlung der Veranstaltungsgebühren besteht auch dann, wenn der Unterricht nicht oder nur teilweise besucht wird.
3. Die Zahlung erfolgt als Überweisung auf das Konto von V.I.E.L.[®] Coaching + Training gemäß den auf der Rechnung angegebenen Zahlungsbedingungen.
4. Erfüllungsort für alle Verpflichtungen aus dem Vertragsverhältnis zwischen dem Teilnehmer und V.I.E.L.[®] Coaching + Training ist Hamburg. Gerichtsstand für jegliche Streitigkeit aus diesem Vertragsverhältnis ist Hamburg.
5. Widerrufsbelehrung gemäß Fernabgabegesetz: Teilnehmer können kostenfrei und ohne Angabe von Gründen bis 14 Tage nach Vertragsabschluss vom Vertrag zurücktreten. Der Widerruf muss grundsätzlich schriftlich erfolgen.
6. Ein Rücktritt vom Vertrag ist auch bis zum Veranstaltungsbeginn jederzeit möglich. Bei einem Rücktritt bis sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird lediglich eine Bearbeitungsgebühr von 25,00 EUR erhoben. Bei späterem Rücktritt wird eine angemessene Entschädigung erhoben. Wenn keine Ersatzteilnehmer zur Verfügung stehen, kann diese Entschädigung bis zur vollen Höhe der Seminargebühr reichen. Nach Beginn der fortlaufenden Business-Coaching-Ausbildung ist es nicht mehr möglich, Ersatzteilnehmer zu stellen.
7. Die Teilnehmerzahlen für die Ausbildung zum Business-Trainer sind begrenzt. Die Platzvergabe ergibt sich aus der Reihenfolge der schriftlichen Anmeldungen.
8. Bei Verhinderung aus wichtigem Grund können einzelne Seminarbausteine auf Absprache und vorbehaltlich der Verfügbarkeit von Plätzen in späteren Ausbildungsgängen nachgeholt werden. Die Anzahl der Nachholer-Plätze ist begrenzt, sodass Wartezeiten vorbehalten sind. Eine Rückerstattung von bereits gezahlten oder fälligen Gebühren ist nicht möglich.
9. Die Teilnahme an allen Seminarmodulen führt nicht automatisch zur Erteilung des V.I.E.L.[®] Zertifikats zum Business-Trainer. Bei Nichtbestehen der abschließenden Prüfung besteht jedoch die Möglichkeit zur Nacharbeitung bzw. unentgeltlichen Wiederholung.
10. Für V.I.E.L.[®]-zertifizierte Business-Trainer besteht die Möglichkeit, das Gelernte in nachfolgenden Ausbildungsgängen kostenfrei in der Rolle eines Ausbildungs-Co-Trainers zu vertiefen. Die Anzahl von Co-Trainer-Plätzen pro Ausbildung ist begrenzt. Ein Anspruch auf Tätigkeit als Co-Trainer besteht nicht.
11. Sollte V.I.E.L.[®] Coaching + Training gezwungen sein, ein Seminar abzusagen, wird die Veranstaltung zu einem späteren Zeitpunkt nachgeholt. Ist ein Teilnehmer an dem Nachfolgetermin verhindert, bekommt er die entsprechende Gebühr erstattet. Änderungen des Veranstaltungsprogramms bleiben vorbehalten. In jedem Falle werden die angemeldeten Personen rechtzeitig über Änderungen informiert.
12. Jeder Teilnehmer trägt die volle Verantwortung für sich und seine Handlungen innerhalb und außerhalb der Veranstaltungen und kommt für eventuell verursachte Schäden selbst auf.
13. Diese Ausbildung oder einzelne Seminare sind keine Psychotherapie und können diese nicht ersetzen. Die Teilnahme setzt eine normale psychische und physische Belastbarkeit voraus.
14. Jeder Teilnehmer erklärt sich mit der elektronischen Speicherung ihrer/seiner Daten einverstanden. Eine Weitergabe der Daten an Dritte ist ausgeschlossen.



Termine und Preise

der V.I.E.L.[®] Ausbildung zum Business-Trainer

Die acht Seminarbausteine sind Teil einer festen Ausbildung, können aber auch einzeln gebucht werden. Die erfolgreiche Teilnahme an allen Seminaren sowie die erfolgreiche Durchführung der Prüfungs-Trainingseinheit führen zur Zertifizierung als Business-Trainer.

Business-Trainer-Ausbildung „Sommer“

- | | |
|--|---------------------|
| ▪ Performance Power | 11. - 13.05.2012 |
| ▪ Methodik und Didaktik | 22. - 24.06.2012 |
| ▪ Moderation von Workshops | 27. - 29.07.2012 |
| ▪ Führungskräfte-Training | 31.08. - 02.09.2012 |
| ▪ Marketing und Kommunikationsmodelle für Business-Trainer | 12. - 14.10.2012 |
| ▪ Konfliktseminare | 16. - 18.11.2012 |
| ▪ Verkaufstrainings | 11. - 13.01.2013 |
| ▪ Zertifizierung zum Business-Trainer | 15. - 17.02.2013 |

Business-Trainer-Ausbildung „Winter“

- | | |
|--|------------------|
| ▪ Performance Power | 21. - 23.10.2012 |
| ▪ Methodik und Didaktik | 18. - 20.11.2012 |
| ▪ Moderation von Workshops | 13. - 15.01.2013 |
| ▪ Führungskräfte-Training | 17. - 19.02.2013 |
| ▪ Marketing und Kommunikationsmodelle für Business-Trainer | 24. - 26.03.2013 |
| ▪ Konfliktseminare | 28. - 30.04.2013 |
| ▪ Verkaufstrainings | 02. - 04.06.2013 |
| ▪ Zertifizierung zum Business-Trainer | 28. - 30.07.2013 |

Alle Seminare finden in Hamburg statt. Die Investition für die gesamte Ausbildung (acht Seminarbausteine) beträgt 5.600,00 EUR (zzgl. 19% MwSt. = 6.664,00 EUR). Für die Buchung einzelner Seminare sind jeweils 750,00 EUR (zzgl. 19% MwSt. = 892,50 EUR) zu entrichten. Das Seminar „Zertifizierung zum Business-Trainer“ ist nicht einzeln buchbar. Im Preis enthalten sind umfangreiche Seminarunterlagen, Snacks, Pausengetränke sowie die Nutzung des V.I.E.L.[®] Coaching-Netzwerks.

Seminarzeiten der Ausbildung zum Business-Trainer:

Sommerausbildung: Freitags 18 - 21 Uhr, Samstags 10 - 19 Uhr, Sonntags 10 - 15 Uhr

Winterausbildung: Sonntags 18 - 21 Uhr, Montags 10 - 19 Uhr, Dienstags 10 - 15 Uhr



Anmeldung

Ich melde mich für folgende Seminare an (bitte ankreuzen):

Sommerausbildung

- | | | |
|--------------------------|--|---------------------|
| <input type="checkbox"/> | Performance Power | 11. - 13.05.2012 |
| <input type="checkbox"/> | Methodik und Didaktik | 22. - 24.06.2012 |
| <input type="checkbox"/> | Moderation von Workshops | 27. - 29.07.2012 |
| <input type="checkbox"/> | Führungskräfte-Training | 31.08. - 02.09.2012 |
| <input type="checkbox"/> | Marketing und Kommunikationsmodelle für BT | 12. - 14.10.2012 |
| <input type="checkbox"/> | Konfliktseminare | 16. - 18.11.2012 |
| <input type="checkbox"/> | Verkaufstrainings | 11. - 13.01.2013 |
| <input type="checkbox"/> | Zertifizierung zum BT | 15. - 17.02.2013 |

Winterausbildung

- | | | |
|--------------------------|--|------------------|
| <input type="checkbox"/> | Performance Power | 21. - 23.10.2012 |
| <input type="checkbox"/> | Methodik und Didaktik | 18. - 20.11.2012 |
| <input type="checkbox"/> | Moderation von Workshops | 13. - 15.01.2013 |
| <input type="checkbox"/> | Führungskräfte-Training | 17. - 19.02.2013 |
| <input type="checkbox"/> | Marketing und Kommunikationsmodelle für BT | 24. - 26.03.2013 |
| <input type="checkbox"/> | Konfliktseminare | 28. - 30.04.2013 |
| <input type="checkbox"/> | Verkaufstrainings | 02. - 04.06.2013 |
| <input type="checkbox"/> | Zertifizierung zum BT | 28. - 30.07.2013 |

Ich melde mich verbindlich für das/die oben genannte(n) Seminare an. Die in dieser Broschüre angegebenen Teilnahmebedingungen und Preise sind mir bekannt und ich bin mit deren Inhalt einverstanden.

Name, Vorname _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Telefon (priv./gesch.) _____ Mobil _____

Telefax _____ E-Mail _____

Die in dieser Broschüre angegebenen Teilnahmebedingungen und Preise sind mir bekannt und ich bin mit deren Inhalt einverstanden.

Datum, Unterschrift _____

Gegebenenfalls abweichende Rechnungsadresse:

Firma, Ansprechpartner _____

Firmenstempel, Unterschrift _____

Straße/Postfach _____ PLZ, Ort _____

Anmerkungen:

