

360° Trainerqualifizierung der TripleA Trainer® Akademie



Bereit für das neue ICH in der Trainerwelt?
Das Know-how der Trainerbank unterstützt Sie dabei.

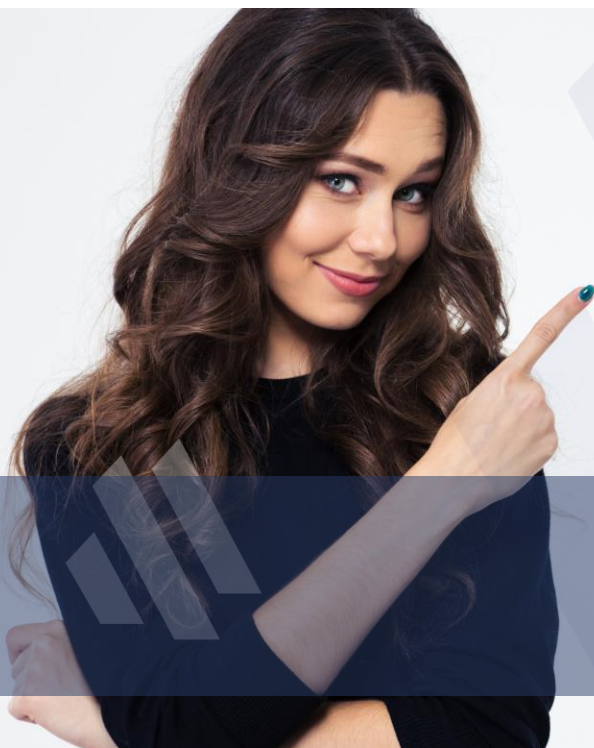
Nicht einfach
eine Zertifizierung
von vielen...

Ihre Neuorientierung:
erweiterte Sicht, aktuellsten Inhalte,
strategisches Denken – dadurch erfolgreicherer Handeln.



Sie profitieren ab
dem ersten Tag...

Werden Sie ein Teil der Marke
Trainerbank und entwerfen gemeinsam
mit uns den Erfolg der Kunden.



Sie fragen sich, wieso Sie als Coach, Führungskraft oder Trainer unsere Qualifizierung benötigen?

Trainerbank gebrandete Lösungen.

TripleA Trainer® GmbH arbeitet nach wissenschaftlichen Standards und nach einem selbstentwickelten **Kommunikations- und Verhandlungskonzept**. Dieses Konzept ermöglicht eine deutliche Steigerung von Kontakt- und Erfolgsquoten bei Potenzialkunden im Vertrieb. Die Vorgehensweise sichert einen **nachhaltigeren Wissenstransfer** und **dauerhafte Verhaltensänderung** bei den Trainingsteilnehmern, die zu einer **besseren Erreichung der betriebswirtschaftlichen und persönlichen Weiterentwicklungsziele** führt.

Das bedeutet für Sie:

Sie erhalten in der Trainerqualifikation das notwendige Handwerkszeug: **Wissen, Kommunikations- und Methodenkompetenz**, um nach der Ausbildung mit hoher Auslastung und mit besten Feedbacks in den Projekten eingesetzt zu werden. Des Weiteren entwickeln Sie **Ihre persönlichen Kompetenzen** weiter, die Ihnen in allen weiteren Bereichen des Trainingsgeschäfts mehr Erfolge verschaffen.

TripleA Trainer® deckt mit den Trainingsthemen nicht besetzte Themengebiete ab.

Dies führt zu **hoher Interesse für die Qualifizierungsmaßnahmen, dies wiederum zu einer sehr hohen Praxiserfahrung**. Die Themen werden auf Basis der erreichten Erfolge ständig weiterentwickelt. Die Erkenntnisse aus den durchgeführten Projekten stellen die **Fokus auf nachhaltige Etablierung der Konzepte im Gesamthaus** des Kunden liegt. Wir kennen die Herausforderungen und entwickeln gemeinsam mit den Kunden Lösungen. Lösungen, die nicht nur überzeugen, sondern schnell und effektiv umgesetzt werden.

Das bedeutet für Sie:

Eine **erfolgreiche Trainerausbildung** sichert Ihnen die von Ihnen gewünschte **Auslastung** in Präsenz- und Onlinetrainings, auch in der aktuellen Zeit der Kontaktbeschränkungen. Die erlernten Methoden und Inhalte ermöglichen Ihnen eigene Konzepte mit hoher Akzeptanz Ihres Auftraggebers anzubieten und auszuführen.
Wir machen die Guten noch besser!

Die Begeisterung der Teilnehmer und die praxisorientierten Ansätze sichern die hohe Nachfrage.

Das Kernteam der Trainer konzentriert sich seit fast zwei Jahrzehnten auf **Trainings „die im Kopf bleiben“** und setzen die **Standards in der Bankenlandschaft**. Nach der Neuorganisation der Unternehmensstruktur im Jahr 2017 liegen die Schwerpunkte vor allem im Bereich der Wertpapierberatung und **Vertrieb von Finanzdienstleistungen sowie Kommunikations- und Verhandlungskonzepte** in gehobenen Kundensegmenten. Das kommunikationsbasiertes Entwicklungsprogramm ist gleichzeitig Schlüssel zu jeder Zielgruppe.

Das bedeutet für Sie:

Sie werden Mitglied eines qualifizierten **Trainernetzwerks**. Von der Ausbildung profitierten bereits mehrere Hundert Trainer, die freiberuflich deutschland- und europaweit tätig sind. Die trainierten Ansätze sichern die **hohe Nachfrage** nach Ihnen als Trainer. Durch den **Austausch** mit weiteren Trainer sind Sie **immer auf dem neusten Stand**.



Die Trainerqualifizierung

360° Trainerqualifizierung

Zielgruppe:

Die Trainerausbildung richtet sich an Trainer, Coaches, Führungskräfte und Personalentwickler, **die Berufserfahrung im Vertrieb vorweisen können** und ihre Expertise und Fähigkeiten vertiefen wollen.

- Möchten Sie hauptberuflich mit Menschen arbeiten und sie nachhaltig weiterentwickeln?
- Oder haben Sie bereits den Entschluss gefasst und suchen nach neuen Kooperationspartnern und Vermittlern?

Greifen Sie auf die 360° Perspektiven in der Trainerqualifizierung zurück, begeistern und machen Sie die Menschen erfolgreich!

Ihre Dozenten:

Kommunikationstrainer und Top-Verkäufer, Consultants mit jahrelanger Erfahrung im Management, sowie Wissenschaftler bilden eine einzigartige Kombination aus Wissenschaft und Praxis. Die Erfolge unserer Trainer basieren auf der selbsterfahrenen, mehrjährige Arbeit in verschiedenen Positionen. Alle unsere Kollegen haben die von Ihnen angefragte Qualifizierung bereits absolviert und profitieren von der Entwicklung Ihrer Persönlichkeit und Kommunikationskompetenz im beruflichen und privaten Umfeld.

Durchführung:

Inkl. der **Potenzialanalyse** besteht die Qualifizierung aus **12 aufeinander aufbauenden Modulen, die innerhalb von ca. 6 Monaten absolviert werden**. Die Ausbildung ist **berufsbegleitend** und **zertifizierbar**. Maximale Anzahl der Teilnehmer beträgt ca. 10 Personen. Dies sichert effizientes Lernen und individuelle Unterstützung und Begleitung. Sie erhalten das bedarfsgerechte Handwerkzeug, um das Wissen gezielt zu vermitteln und die Menschen von der Umsetzung der Inhalte zu begeistern.

Qualifizierungsjournal:

Zu allen Modulen erhalten Sie Arbeitsmaterialien. Zusammen mit den persönlichen Aufzeichnungen entsteht so Ihr persönliches **Trainerhandbuch**. Während der Qualifizierung erstellen Sie anhand der erlernten Methoden Ihr persönliches **Trainingskonzept**. Somit erarbeiten Sie sich ein geprüftes **Seminar-design**, welches in der Praxis unmittelbar eingesetzt werden kann.

Ihr Nutzen und Kompetenzen

Mehr Sicherheit, mehr Mut, mehr Möglichkeiten!

360° Trainerqualifizierung

Die Trainer...

- verfügen über betriebs- und volkswirtschaftliches Grundwissen, um die Trainingsinhalte in der Bankenwelt immer auf dem neusten Stand zu halten und diese auf die aktuellen Herausforderungen anpassen zu können.
- begeistern die Teilnehmer mit ihrer Persönlichkeit und bleiben dabei authentisch. Dies führt zu mehr Akzeptanz der Lerninhalte und schnellerer Umsetzung in der beruflichen Praxis der Teilnehmer.
- besitzen konzeptionelle Fähigkeiten, um Trainingsinhalte und Themen jederzeit flexibel an verschiedene Situationen und Zielgruppen bedarfsgerecht anzupassen.
- können mit herausfordernden Situationen umgehen und nutzen die gruppendynamischen Prozesse für die erfolgreiche Durchführung und die Gewinnung der Teilnehmer für die vermittelten Inhalte.
- gehen nach dem Prinzip der logischen Beweisführung vor, können den Sinn der Veränderung vermitteln und schaffen den Rahmen im Training, um die selbständige Entwicklung der Teilnehmer zu ermöglichen.

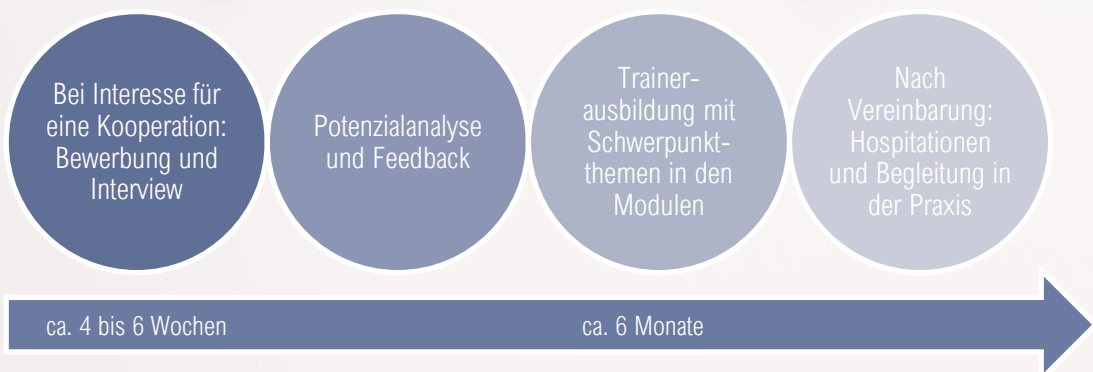
Kompetenzen, die Sie als Trainer erfolgreicher machen werden

- Die Fähigkeit, mit Menschen umzugehen – und zwar mit allen.
- Die Souveränität, auf Andersartigkeit einzugehen
- Unterschiede zu verstehen und aus einer heterogenen Gruppe ein Team zu machen.
- Die Kompetenz, das Training in den Kontext des Unternehmens einzuordnen.
- Mit dem richtigen Tool in der richtigen Situation den optimalen Wissenstransfer schaffen.

Stelle ich die richtigen Fragen VOR, IM und NACH dem Training...?



Von Bewerbung bis Championsleague



Die Qualifizierungsmodule im Überblick:

Modul 1: Potenzialanalyse	Modul 2: Trainingsplanung, Design und Methoden	Modul 3: Dynamische Kommunikation®
Modul 4: Vertrieb in der Bankenwelt	Modul 5: Präsentation, Moderation, Visualisierungen	Modul 6: Stimme, Sprache, Persönlichkeit Positionierung für Trainer
Modul 7: Coaching und Praxisbegleitung	Modul 8: Gruppendynamik und Prozesse	Modul 9 a bis c: Basis e-Trainings
Modul 10: Methoden- und Trainerkompetenzen	Modul 11: Vorbereitung Audit	Modul 12: Audit

Inhalte der Module – Ihr 360° Profil

Nr.	Modul- bezeichnung	Inhalte	Umfang
1.	Potenzialanalyse	Ihre persönliche Stärken und Entwicklungsfelder; Formulierung der Lernziele für die Qualifizierungsschritte; Klärung der Details der Vorgehensweise; Zeitplan für die Vorbereitung der Transferaufträge zwischen den Modulen; Aufbereitung der empfohlenen Standards für die Führung des persönlichen Qualifizierungsjournals	1 Tag
2.	Trainingsplanung, Design und Methoden	Auftragsklärung mit dem Kunden; Didaktische und Methodische Planung; Lernziele vs. Kompetenzen; Trainingsaufbau und Erstellung eines Seminardesigns; Aktivierungen der Teilnehmer; Einsatz der Methoden für Wissensvermittlung und Verfestigung	2 Tage
3.	Dynamische Kommunikation®	Kommunikative Werkseinstellungen; Die heuristischen Prinzipien und das konzedierte Territorium; Statische vs. Dynamische Kommunikation; Elemente der „Dynamischen Kommunikation“ zur Erreichung von noch mehr Begeisterung und Akzeptanz bei den Teilnehmern; Prinzipien einer erfolgreichen Kommunikation; Tiefenhören; Positionierung der Teilnehmer	2 Tage
4.	Vertrieb in der Bankenwelt	Mehr Ertrag für Kunden und Banken „WIN WIN“ als Grundsatz in der Kundenberatung, aktuelle und zukünftige Herausforderungen in der Bankenlandschaft; Kommunikative Herausforderungen im Vertrieb von Bankprodukten und Dienstleistungen; Kommunikative Vorgehensweise, Lösungsansätze in der Gestaltung und Strukturierung der Kundengespräche zur Steigerung von Kunden- und Bankenerträgen	2 Tage
5.	Präsentation, Moderation, Visualisierungen	Umgang mit Medien im Präsenztraining; Wirkungsvolle Anwendung der Methoden und Medien; Präsentationserstellung und Präsentationstechniken; Wirkung von Visualisierungen; Rolle und Aufgabe eines Moderators; Moderationstechniken	2 Tage
6.	Stimme, Sprache, Persönlichkeit, Positionierung für Trainer	Sprache als Handwerkzeug des Trainers; Wirkung der Sprache; Sprache und Persönlichkeit, Rhetorik und Stilmittel im Training; Persönliche Wirkung und Positionierung des Trainers, Sprachmuster und Sprechsignale; Sprecharten; Akzeptanz und Positionierung als Trainer; Unterscheidung zwischen den strategischen und inhaltlichen Zielen	2 Tage
7.	Coaching und Praxisbegleitung	Unterschiede Coaching, Training und Praxisbegleitung; Gezielter Einsatz der Instrumente im Entwicklungsprozesses und in der Praxisumsetzung; Coaching vs. Feedback; Nachhaltige Umsetzung der Trainingsinhalte; Fragetechniken; Umgang mit Widerständen	2 Tage
8.	Gruppendynamik und Prozesse	Gruppendynamische Systematiken und Prozesse; Typische Konfliktsituationen; Herausforderungen im Training und deren Vermeidung; Strategien im Umgang mit herausfordernden Situationen; Aktive Steuerung der Prozesse zum höheren Trainingserfolg, Anwendung der strategischen und inhaltlichen Ziele	2 Tage

Inhalte der Module – Ihr 360° Profil

Nr.	Modul- bezeichnung	Inhalte	Umfang
9.	a bis c: Basis e-Trainings	<p>9 a: Methodik und Didaktik in der Durchführung der Trainings online Technische und methodische Tools zu Aktivierung der Teilnehmer in ausgewählten Plattformen</p> <p>9 b: Heute Präsenz, morgen online - Planung und Umsetzung der Trainingsinhalte zur kurzfristigen Absicherung von Durchführung der Qualifizierungen als online Alternative, Wissensvermittlung und Lernerfolge online steigern</p> <p>9 c: „Übersetzung“ der Seminarsequenz in online Trainings, Übungssequenzen und Lehrproben, Feedback und Empfehlungen der Trainer</p>	3 Module zu jeweils 150 Min.
10.	Methoden- und Trainerkompetenzen	„Sie sind die Experten – alles Wissen ist im Raum“, nicht senden sondern zuhören und den Teilnehmern auf Augenhöhe begegnen; das Zuhören schärfen lernen; sicheres Auftreten Ihrer Person, als Trainer ist nach den bisherigen Qualifizierungsmodulen erreicht - jetzt lernen Sie die Kompetenz an die Teilnehmer weiter zu geben; Methoden für Aktivierung der Gruppen; Sie lernen die Teilnehmer so anzuleiten, dass sie eigenständig lernen, gestalten, dadurch noch mehr Akzeptanz entwickeln und die Inhalte bereiter sind in ihrem Alltag umzusetzen.	2 Tage
11.	Vorbereitung Audit	Anhand vom persönlichen Seminar-design; Probetrainings als Vorbereitung auf das Audit	1 Tag
12.	Audit	Lehrprobe im Thema Ihrer Wahl (auch mit Zertifizierung erhältlich mit Anrechnung der Credit Points)	60 Min.

Haben Sie noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns gerne!
Wir freuen uns Sie kennenzulernen.

Ihre Ansprechpartnerin:

Yulia Krück

Assistenz der Geschäftsführung

Tel. +49 37297 86969-0

Mobil: +49 151 2960 0572

E-Mail: Yulia.Krueck@TripleATrainer.de

Trainerqualifizierung: die zuverlässige Besohlung.
Mit uns laufen Ihre Geschäfte gut!



TripleA Trainer® GmbH
Turnerstraße 17
09419 Thum

Tel. +49 37297 86969-0
E-Mail: office@TripleATrainer.de

www.TripleATrainer.de