

1.23 Trainerqualifizierung der TripleA Trainer® Akademie



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

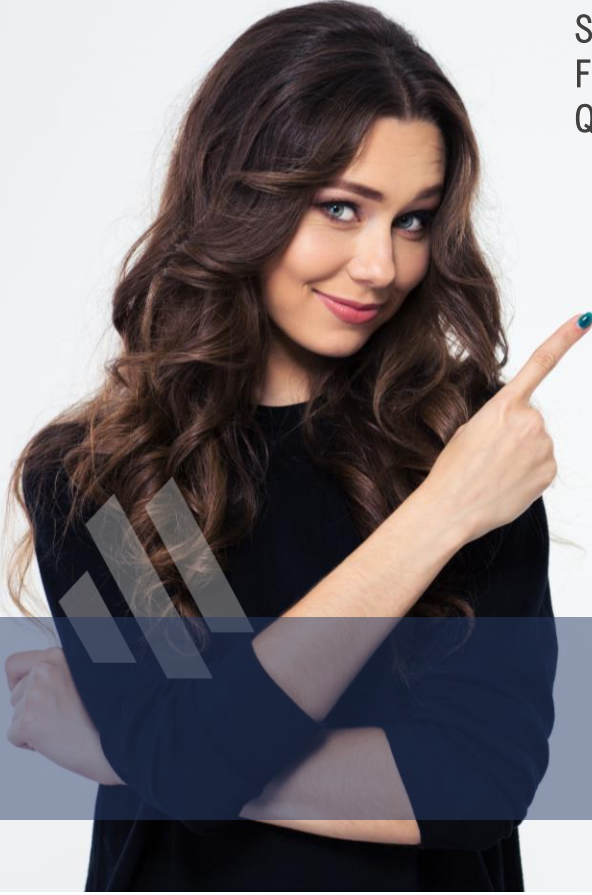
Schieben Sie Ihre Karriere nicht auf die laaaaaange
Bank – Willkommen bei der Trainerbank!

Trainerbank gebrandete Lösungen

Die TripleA Trainer® GmbH arbeitet nach **wissenschaftlichen Standards** und nach einem **selbstentwickelten Kommunikations- und Verhandlungskonzept**. Die Trainings basieren auf **Forschungs- und Praxisarbeit** und ermöglichen eine deutliche **Steigerung von Kontakt-, Umsatz- und Erfolgsquoten** bei Potenzialkunden. Sie führen zu einer besseren Erreichung der betriebswirtschaftlichen und persönlichen Weiterentwicklungsziele. Wir kennen die **Herausforderungen** und entwickeln dynamisch gemeinsam mit den Kunden **Lösungen**, die nicht nur überzeugen, sondern schnell, effektiv und nachhaltig umgesetzt werden.

Trainingsthemen, die nicht besetzte Themengebiete abdecken

Die TripleA Trainer® GmbH **entwickelt die Inhalte ständig weiter** und deckt mit den Trainings nicht besetzte Themengebiete im Bankenwesen, Dienstleistungsunternehmen und Versicherungen ab. Die **hohe Zufriedenheit der Teilnehmer** und das etablierte **Weiterempfehlungsmanagement** sichern stetiges Wachstum und volle Auslastung der Trainer.



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

Sie profitieren ab dem ersten Tag...

- persönlich in Ihrer Entwicklung,
- in der Zufriedenheit und
- in hoher Anfrage nach Ihnen als Trainer.

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

Nicht einfach eine Zertifizierung von vielen...

Was unterscheidet die Qualifizierung von allen anderen Angeboten am Markt?

Wir machen die Guten noch besser!
TripleA Trainer® GmbH verfeinert Ihre Kompetenzen auf dem Höchstniveau, damit Sie in Methodik, Kommunikation und Verhandlung bestmöglich auftreten.



Ihre Neuorientierung: erweiterte Sicht, aktuellste Inhalte, strategisches Denken – dadurch erfolgreicherer Handel.

Das **Handwerkszeug, Wissen, Kommunikations- und Methodenkompetenz**, die Sie erlernen, sichern einen nachhaltigeren Wissenstransfer und eine **dauerhafte Verhaltensänderung** bei den Trainingsteilnehmern.

Lernen Sie, wie Sie mit Ihren Trainings noch mehr **begeistern**.

Erproben Sie, wie Sie in **herausfordernden Situationen** und **gruppendynamischen Prozessen** die richtigen Tools zu noch mehr Erfolg einsetzen.

Durch die vielfältige Modulzusammenstellung ist die Ausbildung sowohl für Einsteiger als auch für fortgeschrittene, freiberufliche Trainer geeignet.

Während der Ausbildung:

- entwickeln
- und erproben Sie systematisch
- von der Auftragsklärung,
- über die Konzeption des Seminar designs
- und die Trainingsdurchführung
- bis hin zur Evaluation

Ihr eigenes Projekt.

So lernen Sie immer nah an Ihrer Praxis und können Ihre Arbeit sofort bei den Kunden einsetzen.



Die Trainerqualifizierung

360° Trainerqualifizierung

Zielgruppe:

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

Die Zusammenarbeit als Trainer richtet sich an Menschen, die das Ziel haben, **sich selbst und Menschen weiterzuentwickeln** sowie gemeinsam mit anzupacken. Sie können die Trainerausbildung absolvieren, freiberuflich mit uns kooperieren oder in einem vereinbarten Mindestumfang berufsbegleitend trainieren.

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 Ausbildung ist **berufsbegleitend** und **zertifizierbar**. Die maximale Anzahl der Teilnehmer sichert effizientes Lernen und individuelle Unterstützung und Begleitung.

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.

Trainernetzwerk

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**.

Sie, als Trainer und Coach

360° Trainerqualifizierung

Das bringen Sie mit:

- **Charakter und Zielorientierung** sind die Grundlage für Ihre zukünftigen Trainings, die das gewisse „Etwas“ bewirken werden.
 - Als Trainer **begeistern Sie** die Teilnehmer bei der Vermittlung der Inhalte mit Ihrer Persönlichkeit und bleiben dabei **authentisch**.
 - Dies führt zu mehr **Akzeptanz der Lerninhalte** und **schnellerer Umsetzung** in der beruflichen Praxis der Teilnehmer.
 - Sind Sie daran interessiert, sich selbst und Ihre Trainings ständig **weiterzuentwickeln**? Dann ist das Zusammenspiel von **Innovation und dem Bewährten** genau die Mischung, die Sie mitbringen sollen.
- Sie gehen nach dem **Prinzip der logischen Beweisführung** vor, so können den **Sinn der Veränderung** vermitteln.
 - Schaffen Sie den richtigen **Rahmen** im Training, so ermöglichen Sie die **selbständige und eigenverantwortliche Entwicklung der Teilnehmer**.
 - Sie verfügen über **betriebs- und volkswirtschaftliches Grundwissen**? Dann sind diese Qualitäten gerne willkommen, um Ihr Wissen in die Welt unserer Kunden zu transferieren.



SIE,

Ihr unternehmerischer Blick auf das Ganze, gepaart mit in der Trainerqualifizierung verfeinerten kommunikativen Fähigkeiten und verhandlungssicherem Auftreten geben Ihnen das benötigte Know-how für die Zusammenarbeit.



Ihr Nutzen und Kompetenzen Mehr Sicherheit, mehr Mut, mehr Möglichkeiten!

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.

So lernen Sie immer nah an Ihrer Praxis und können Ihre Arbeit sofort bei den Kunden einsetzen.

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 kommunikationsbasierte Entwicklungsprogramm ist gleichzeitig Schlüssel zu jeder Zielgruppe.

Von Kennenlernen 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 und b Basis e-Trainings
Modul 10: Methoden- und Trainerkompetenzen	Modul 11: Vorbereitung Audit	Modul 12: Audit

Bei Interesse für eine Kooperation: Bewerbung und Interview

Sie sind herzlich zu einem eintägigen VORAB KENNENLERNEN eingeladen!

Diese gibt uns Aufschluss über Ihre Qualifikationen und ermöglicht einen Einblick in Ihre Vorgehensweise.

So lernen Sie uns und wir Sie kennen.

Wir haben den Anspruch die Trainings und die Projekte mit höchstem Qualitätsanspruch durchzuführen. So schätzen die Kunden nicht nur die außergewöhnliche Vorgehensweise jedes einzelnen Trainers sondern die Zuverlässigkeit und die praxisbasierte Standards. Dies erfordert eine Zusammenarbeit mit vielen Teammitgliedern. Die Verzahnung mit den Trainern und mit internen Projektleitern ist eine der Grundlagen unseres Erfolges. Daher ist die Sicherheit über die zukünftige Zusammenarbeit besonders wichtig.

Die Verpflegung und die Unterkunftskosten werden übernommen. Ihre Investition beträgt die Anfahrtskosten und einen Tag Zeit.

Wie geht es dann weiter...

Nach Auswertung der Beobachtungen erhalten Sie innerhalb von 2 Wochen ein ausführliches Feedback und Empfehlungen. Gemeinsam erreichen wir so die Klarheit über die weitere Vorgehensweise. Die darauffolgende Trainerausbildung und die Auswahl der Zusatzmodule richtet sich nach Ihren bisherigen Qualifikationen und dem ermittelten Bedarf.



Inhalte der Module

Nr.	Modulbezeichnung	Inhalte	Umfang	Datum
1.	Potenzialanalyse	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definition Ihrer persönlichen 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 <p>Alles was Sie können und es Ihre Stärken darstellen und noch lernen sollen unter der Lupe genommen, damit Sie bedarfsgerecht unterstützt werden können.</p>	1 Tag	09.03.2023
2.	Trainingsplanung, Design und Methoden	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auftragsklärung mit dem Kunden ▪ Didaktische und methodische Planung ▪ Lernziele vs. Kompetenzen der Teilnehmer ▪ Trainingsaufbau und Erstellung eines Seminardesigns ▪ Aktivierungen der Teilnehmer ▪ Einsatz der Methoden für Wissensvermittlung und Verfestigung ▪ Praxisübungen zum Einstieg und Testen Ihres gewählten Themas <p>Festlegung Ihres persönliches Themas für Ihr Projekt.</p>	2 Tage	30. und 31.03.2023
3.	Dynamische Kommunikation ®	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kommunikative Werkseinstellungen und was hindert auf dem Weg zum Erfolg ▪ Was stärkt? Ihre kommunikativen Erfolgsfaktoren ▪ Weg von „Ja, aber“ ▪ Das konzedierte Territorium erkennen, sichern und ausbauen – die Grundlage jeder Verhandlung ▪ Die heuristischen Prinzipien als Unterstützung ▪ Statische vs. Dynamische Kommunikation ▪ Elemente der „Dynamischen Kommunikation“ zur Erreichung von noch mehr Begeisterung und Akzeptanz bei den Teilnehmern ▪ Prinzipien einer erfolgreichen Kommunikation ▪ Tiefenhören und Positionierung der Teilnehmer <p>Verhandlungsübungen an herausfordernden Situationen für Ermittlung der persönlichen Werkseinstellungen und Überführung in Dynamische Kommunikationsprinzipien.</p>	2 Tage	26. und 27.04.2023

Inhalte der Module

Nr.	Modulbezeichnung	Inhalte	Umfang	Datum
4.	Vertrieb in der Bankenwelt	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mehr Ertrag für Kunden und Banken ▪ „WIN WIN WIN“ als Grundsatz in der Kundenberatung ▪ Aktuelle und zukünftige Herausforderungen in der Bankenlandschaft ▪ Kommunikative Herausforderungen im Vertrieb von Bankprodukten und Dienstleistungen ▪ Kommunikative Vorgehensweise im Vertrieb ▪ Lösungsansätze in der Gestaltung und Strukturierung der Kundengespräche zur Steigerung von Kunden- und Bankenerträgen <p>Inkl. Lernfeldverlagerung: eine Expedition in die Methodik und Didaktik des Lernens. Am Beispiel des Phasenmodells des motorischen Lernens im Golfsport.</p> <p>Bitte bringen Sie bequeme Sportkleidung mit.</p>	2 Tage	08. und 09.05.2023
5.	Präsentation, Moderation, Visualisierungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umgang mit Medien im Präsenztraining ▪ Wirkungsvolle Anwendung der Methoden und Medien ▪ Präsentationserstellung und Präsentationstechniken die „im Kopf bleiben“ und wertgeschätzt werden ▪ Wirkung von Visualisierungen ▪ Nutzung von visueller Reduktion zur Wissensvermittlung ▪ Rolle und Aufgabe eines Moderators ▪ Moderationstechniken ▪ Übungssequenzen <p>Die entscheidenden Unterschiede für Ihre Trainings, die zu Ihrem Alleinstellungsmerkmal werden.</p>	2 Tage	05. und 06.06.2023
6.	Stimme, Sprache, Persönlichkeit, Positionierung für Trainer	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sprache als Handwerkzeug des Trainers ▪ Wirkung der Sprache ▪ Sprache und Persönlichkeit ▪ Rhetorik und Stilmittel im Training ▪ Persönliche Wirkung ▪ Akzeptanz und Positionierung als Trainer ▪ Sprachmuster und Sprechsignale ▪ Sprechunarten; <p>Wie Sie die Unterschiede in den strategischen und inhaltlichen Zielen zum bestmöglichen Erfolg nutzen und Sie in Ihren Trainings Fans gewinnen.</p>	2 Tage	22. und 23.06.2023

Inhalte der Module

Nr.	Modulbezeichnung	Inhalte	Umfang	Datum
7.	Coaching und Praxisbegleitung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unterschiede Coaching, Training und Praxisbegleitung – als Grundlage für zielgerichtete Unterstützung Ihrer Teilnehmer ▪ Gezielter Einsatz der Instrumente im Entwicklungsprozess und in der Praxisumsetzung ▪ Coaching vs. Feedback – warum gibt es die Unterscheidung und was sie bewirkt ▪ Nachhaltige Umsetzung der Trainingsinhalte ▪ Übungen und ein Portfolio von Fragetechniken zu Ihrer Orientierung ▪ Umgang mit Widerständen <p>Wie Sie zu einem geschätzten „Begleiter“ werden und die Teilnehmer zur Reflexion und Umsetzung der Inhalte inspirieren.</p>	2 Tage	03. und 04.07.2023
8.	Gruppendynamik und Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gruppendynamische Systematiken und Prozesse ▪ Zusammenwirken und die Beziehungen im Training ▪ Typische Konfliktsituationen in Praxisübungen ▪ Herausforderungen im Training und deren Vermeidung ▪ Strategien im Umgang mit herausfordernden Situationen ▪ Aktive Steuerung der Prozesse zum höheren Trainingserfolg ▪ Fazit von allen gelernten Inhalten aus den bisherigen Modulen <p>Das Modul mit den größten Erkenntnissen für Ihr Trainerleben. Ihr Können und das bisher gelernte unter Beweis stellen. 90 % Ihres Trainingsdesigns steht.</p>	2 Tage	21. und 22.08.2023
9.	a und b: Basis e-Trainings	<p>9 a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Methodik und Didaktik in der Durchführung der Trainings online ▪ Technisch Vorgehensweise ▪ Methodische Tools zu Aktivierung der Teilnehmer in ausgewählten Plattformen <p>9 b:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Planung und Umsetzung der Trainingsinhalte zur kurzfristigen Absicherung von Durchführung der Qualifizierungen als online Meeting ▪ Wissensvermittlung und Lernerfolge online steigern <p>Heute Präsenz, morgen online – die wesentlichen Unterschiede in der Methodik und Didaktik der Durchführung, zur Erreichung gleicher Lernziele.</p> <p>Basiswissen der online Workshops erforderlich.</p>	3 Module zu jeweils 150 Min.	17.07.2023 24.07.2023 02.08.2023
				Transfer-aufgabe
				Transfer-aufgabe

Inhalte der Module

Nr.	Modulbezeichnung	Inhalte	Umfang	Datum
10.	Methoden- und Trainerkompetenzen	<p>„Sie sind die Experten – alles Wissen ist im Raum“</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht „senden“ sondern „zuhören“ und gleichzeitig als Experte den Teilnehmern auf Augenhöhe begegnen ▪ Das Zuhören, Fragetechnik und Methoden weiter schärfen ▪ Aktivierung und Begleitung der Gruppen bei allen Themen <p>Sie runden Ihre Ausbildung ab und lernen anhand Ihres erstellten Seminarplans, die Teilnehmer so anzuleiten, dass sie eigenständig lernen, gestalten, dadurch noch mehr Akzeptanz entwickeln und die Inhalte bereiter ihrem Alltag umsetzen.</p> <p>Sicheres Auftreten Ihrer Person, als Trainer ist nach den bisherigen Qualifizierungsmodulen erreicht – jetzt lernen Sie die Kompetenz an die Teilnehmer „abzugeben“.</p>	2 Tage	11. und 12.09.2023
11.	Vorbereitung Audit	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Probetrainings als Vorbereitung auf das Audit anhand des persönlichen Seminarplans ▪ Reflexion in der Gruppe zur Verstetigung des Gelernten und Ausweitung des voneinander Lernens ▪ abschließende Feedback der Trainer zu der Auditsequenz <p>Abgleich der persönlichen Stärken und Entwicklungsfelder, der Lernziele und der erreichten Kompetenzerweiterung. Festlegung weiterer To-dos in der persönlichen Weiterentwicklung.</p>	1 Tag	27.09.2023 Rechtzeitige Einreichung des Seminarplans zur Einzelauswertung erforderlich
12.	Audit	<p>Lehrprobe im Thema Ihrer Wahl</p> <p>(auch mit Zertifizierung erhältlich mit Anrechnung der Credit Points)</p>	60 Min. pro Teilnehmer	18.10.2023 oder 06.11.2023

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

Über die Qualifizierung hinaus - Davon profitieren Sie in Rahmen der Zusammenarbeit mit TripleA Trainer®

- Sie lernen, wie Sie **Trainings „die im Kopf bleiben“** durchführen und setzen somit mit Ihrem Partner TripleA Trainer® GmbH die **neuen Standards in der Kommunikation und Verhandlung**.
- Die trainierten Ansätze sichern eine **hohe Nachfrage** nach Ihnen als Trainer. Das bietet Ihnen die wirtschaftliche Basis, ohne dass Sie sich um die Akquisition kümmern müssen.
- Sie können als Trainer für das **Trainingsinstitut Nummer 1** in der Bankenwelt auftreten, umfassende Trainingsmodule aufbauen, gestalten und durchführen. Durch die aktuelle Ausweitung auf weitere Branchen benötigen wir **Verstärkung**, die mit uns die Menschen weiter entwickeln möchte.
- Sie haben einen breiten Zugriff auf ein **Trainernetzwerk**, mit welchem ein regelmäßiger durch die TripleA Trainer® GmbH organisierter Austausch stattfindet, und dass Sie immer auf dem neusten Stand hält. Sie arbeiten **konzeptionell** an Lerninhalten mit und nutzen Ihre **Praxiserfahrungen**, um Inhalte **zielgruppengerecht** zu gestalten.
- Eine **stetige, innovative und persönliche Weiterentwicklung** wird Ihnen gewiss sein.

Haben Sie noch Fragen?

Kontaktieren Sie uns gerne! Wir freuen uns Sie kennenzulernen und Ihre Fragen zu beantworten.

Ihre Ansprechpartnerin: Alexandra Herbicht

Tel. +49 37297 86969-0

E-Mail: Alexandra.Herbicht@tripleatrainner.de



TripleA Trainer® GmbH
Turnerstraße 17
09419 Thum

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

www.TripleATrainer.de