

365° Trainerqualifizierung der TripleA Trainer® Akademie 2025/26



Die Qualifizierungsmodule im Überblick

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

Vom Kennenlernen bis zur Championsleague



Die Qualifizierungsmodule im Überblick:



Schwerpunkte der Module

Nr.	Modul und Schwerpunkte	Umfang
1.	<p>Fähigkeitenanalyse</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kennenlernen der persönlichen Stärken, eigene Wirkung, Alleinstellungsmerkmale und Entwicklungsfelder in der Trainerrolle ▪ Formulierung der persönlichen Lernziele für die Qualifizierungsschritte ▪ Erster Entwurf eines persönlichen Trainerprofils mit Hilfe der konkreten Feedbacks ▪ Bei erfahrenen Trainern: Auswahl geeigneter Module und Zusatzangebote für die persönliche und individuelle Weiterqualifizierung ▪ Besprechung des Ablaufs des Ausbildungsprogramms mit Präsenz-, Selbstlern- und webbasierten Phasen und wie Sie am besten profitieren können – Eigenverantwortung vs. Wissensvermittlung ▪ Aufbereitung der Standards für die Führung des persönlichen Qualifizierungsjournals <p>Wir nehmen Ihr Können unter die Lupe, filtern Ihre Stärken heraus und fokussieren uns auf Ihre zukünftigen Lernziele, um Sie bedarfsgerecht zu unterstützen.</p>	1 Tag
2.	<p>Trainerrolle, Kernkompetenzen und Trainerpersönlichkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Persönliche Wirkung beim Auftraggeber und vor den Teilnehmern ▪ Akzeptanz und Positionierung als Trainer – die Erfolgsfaktoren ▪ Der Unterschied zwischen Training – Seminar – Workshop – Vortrag ▪ Anforderungen an eine Trainerpersönlichkeit – Kompetenzen und Trainerprofil ▪ Lernen – lernpsychologische Erkenntnisse für die eigene Weiterentwicklung und Entwicklung der Teilnehmer nutzen ▪ Persönlichkeitstypen – Lerntypen im aktuellen gesellschaftlichen Umfeld ▪ Eigenes Auftreten reflektieren und in herausfordernden Situationen erproben ▪ Konstruktives Feedback geben und nehmen als Grundlage der Trainerarbeit ▪ Wirkung von verbaler und nonverbaler Kommunikation ▪ Kommunikative Erfolgsfaktoren und Sprechunarten ▪ Die wichtigsten Bausteine der Trainingsgestaltung <p>Finden und festigen Sie Ihre Trainerrolle mit Ihrer Persönlichkeit und Ihren Kernkompetenzen, um sich als erfolgreicher Trainer zu positionieren.</p>	2 Tage
3.	<p>Trainingskonzeption und -methoden</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bedarfsklärung/Auftragsklärung, Trainingsziele, Trainingsplanung und –organisation, Trainingsevaluation ▪ Didaktische und methodische Planung: vom Thema zum Inhalt, vom Inhalt zum Regiebuch ▪ Trainingsaufbau und Erstellung eines Designs: Lernziele und Lernzielhierarchien ▪ Aktivierende Trainingsmethoden und Moderationstechniken ▪ Einsatz von Medien ▪ Erstellen eines eigenen Trainingsplan ▪ Transferfördernde Maßnahmen für die Nachhaltigkeit von Trainings ▪ Evaluation: Rückmeldungen professionell einholen, auswerten und reflektieren ▪ Praxisübungen zum Einstieg und Testen des gewählten Themas <p>Erstellen Sie ein Trainingsplan, der auf fundierten didaktischen und methodischen Prinzipien basiert und die Nachhaltigkeit und Wirksamkeit Ihrer Trainings sicherstellt.</p>	2 Tage

Schwerpunkte der Module

Nr.	Modul und Schwerpunkte	Umfang
4.	<p>Vertriebstrainings in der Bankenwelt und Sparkassen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Was bedeutet das Prinzip „Mehr Ertrag für Kunden und Sparkasse“ in Bezug auf Trainingsgestaltung ▪ „WIN WIN WIN“ als Grundsatz in der Kundenberatung und Weiterentwicklung der Berater ▪ Aktuelle und zukünftige Herausforderungen in der Bankenlandschaft ▪ GROB FEIN und FEINST Methodik und Didaktik des Lernens ▪ Erarbeitung Lösungen und zukunftsfähigen Trainingsideen ▪ Kommunikative Herausforderungen im Vertrieb von Bankprodukten und Dienstleistungen ▪ Grundlagen der Dynamischen Kommunikation: Das konzidierte Territorium erkennen, sichern und ausbauen ▪ Kommunikative Vorgehensweise im Vertrieb mit dem Schwerpunkt Lehrgespräch und Informationsvermittlung ▪ Erarbeitung von Ansprache und Gesprächsleitfäden sowie Gestaltung und Strukturierung der Kundengespräche zur Steigerung von Kunden- und Bankenerträgen <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
5.	<p>Konzipieren mit KI, Präsentieren und Visualisieren</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zukunftsorientierte Trainingskonzepte und KI-Unterstützte Programme – was kann ich systematisieren und wo werden meine Kompetenzen unverzichtbar ▪ KI-Coach vs. echter Coach und Trainer ▪ Visuelle Planung: vom Regiebuch zum Storyboard ▪ Wirkung von Visualisierungen und Bildsprache ▪ Medien analog und digital - lebendige Gestaltung von Medien ▪ Wirkungsvolle Anwendung Medien wie z. B. iPad ▪ Präsentationen ohne PowerPoint - Präsentationstechniken, die „im Kopf bleiben“ ▪ Nutzung von visueller Reduktion zur Wissensvermittlung <p>Die entscheidenden Unterschiede für Ihre Trainings, die zu Ihrem Alleinstellungsmerkmal werden.</p>	2 Tage
6.	<p>Stimme, Sprache, Positionierung und Rhetorikmittel für Trainer</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sprache als Handwerkzeug des Trainers ▪ Wirkung der Sprache und Stimme auf die Teilnehmer ▪ Sprache und Persönlichkeit in Einklang bringen ▪ Rhetorik und Stilmittel im Training ▪ Sprachmuster und Sprechsignale ▪ Eigene Sprecharten erkennen und eliminieren ▪ Stimme in den Dienst der Botschaft stellen ▪ Individuelle Sprech- und Stimmanalyse <p>Nutzen Sie Ihre Stimme und Sprache wirkungsvoll, um Ihre Persönlichkeit und Botschaft überzeugend zu vermitteln und Ihre Trainings eindrucksvoll zu gestalten.</p>	2 Tage

Schwerpunkte der Module

Nr.	Modul und Schwerpunkte	Umfang
7.	<p>Dynamische Kommunikation® in Trainings</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Was es bedeutet in Trainings zu „verhandeln“ ▪ Statische vs. Dynamische Kommunikation ▪ Diskursgattungen: Unterschiede und Praxisanwendung ▪ Die Prinzipien von Dynamisch Verhandeln vs. statische Trainingsführung ▪ Die Dynamische Kommunikation als Bestandteil der Lösungsansätze zur Erreichung von noch mehr Begeisterung und Akzeptanz bei den Teilnehmern ▪ Vertiefung: Konzidiertes Territorium und Transfer auf die Auftragsklärung und gruppendifamische Prozesse ▪ Tiefenhören, Erkennen von Motiven und Incentives sowie Positionierung der Teilnehmer <p>Nutzen Sie die Prinzipien der Dynamischen Kommunikation, um die Begeisterung und Akzeptanz bei den Teilnehmern zu steigern und Trainingsinhalte erfolgreicher zu vermitteln.</p>	2 Tage
8.	<p>Coaching, Feedback und Praxisbegleitung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Unterschiede Coaching, Training und Praxisbegleitung ▪ Ablauf von Training on the Job, Digital Response, Dress Rehearsal und Praxisbegleitung ▪ 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 durch die Begleitung der Teilnehmer in der Praxis ▪ Umgang mit Widerständen in der Praxisbegleitung ▪ Rolle des Trainers in der Begleitung der Kundengespräche <p>Wie Sie zu einem geschätzten „Begleiter“ werden und die Teilnehmer zur Reflexion und Umsetzung der Inhalte inspirieren.</p>	2 Tage
9.	<p>Gruppendifamik und -prozesse</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Phasen der Gruppenentwicklung ▪ Gruppendifamische Systematiken und Prozesse ▪ Wie viel Konfliktpotenzial geht vom Trainer aus? ▪ Trainingsphasen bewusst steuern ▪ Stolpersteine beim Einsatz von Methoden ▪ Typische Konfliktsituationen – Umgang mit Störungen ▪ Auf verschiedene Persönlichkeitstypen und schwierige Teilnehmer adäquat reagieren ▪ Strategien im Umgang mit herausfordernden Situationen <p>Das Modul mit den größten Erkenntnissen für Ihr Trainerleben. Ihr Können und das bisher Gelernte unter Beweis stellen. Wichtiger Meilenstein zu dem Zeitpunkt: 90 % Ihres Trainingsplans steht.</p>	2 Tage

Schwerpunkte der Module

Nr.	Modul und Schwerpunkte	Umfang
10.	<p>Trainingsmodelle und Trainerkompetenzen</p> <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 ▪ Fragetechnik und Methoden reflektieren, weiter schärfen ▪ Aktivierung und Begleitung der Gruppen bei allen Themen ▪ Systemische Ansätze in der Unternehmensentwicklung ▪ Selbstlernende Organisation vs. Trainereinsatz ▪ Führungsaufgaben vs. Trainerbegleitung ▪ Anhand Ihres erstellten Trainingsplans, Anleitung der Teilnehmer, mit dem Ziel eigenständig zu lernen, gestalten, dadurch noch mehr Akzeptanz entwickeln und die Inhalte breiter in ihrem Alltag umsetzen. <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.	<p>Vorbereitung Audit</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Probtetrainings als Vorbereitung auf das Audit anhand des persönlichen Trainingsplans ▪ Reflexion in der Gruppe zur Verfestigung des Gelernten und Ausweitung des voneinander Lernens ▪ Abschließendes Feedback der Trainer zu der Auditsequenz <p>Abgleich der persönlichen Stärken und Entwicklungsfelder, der Lernziele und der erreichten Kompetenzerweiterung.</p>	1 Tag
12.	<p>Audit Lehrprobe im Thema Ihrer Wahl (mit Zertifizierung von BDVT)</p> <p>60 Min. pro Teilnehmer</p> <p>Festlegung weiterer To-Do in der persönlichen Weiterentwicklung.</p>	1 Tag

Schwerpunkte der Module

Nr.	Modul und Schwerpunkte	Umfang
A.	<p>Moderation, Konflikt- und Problemlösung- Optional -</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Der Trainer als Moderator – Rollen und Auftragsklärung ▪ Konfliktentstehungsphasen und Lösungsansätze ▪ Besprechungen und Problemlöseprozesse moderieren ▪ Der Moderationszyklus ▪ Moderationstechniken ▪ Moderationsmethoden für Großgruppen (Open-Space und World-Café) ▪ Innovationsförderung ▪ Meetings effizient gestalten mit TripleA Trichtermodell® ▪ Gekonnter Einsatz der unterschiedlichen Medien <p>Moderationstechniken gekonnt einsetzen und adressieren und die Rolle als Moderator wahrnehmen.</p>	2 Tage
B.	<p>E-Trainings und Grundlagen von Blended Learning - Optional</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Heute Präsenz, morgen online – kurzfristige Umstellung und trotzdem hohe Qualitätssicherung ▪ Die wesentlichen Unterschiede in der Methodik und Didaktik einer Onlinedurchführung, zur Erreichung gleicher Lernziele ▪ Der Trainer im Live-Online-Seminar ▪ Methodik und Didaktik in der Durchführung der Trainings online ▪ Technische Vorgehensweise und methodische Tools zur Aktivierung der Teilnehmer in ausgewählten Plattformen ▪ Praktische Umsetzung: Planung und Umsetzung der Trainingsinhalte zur kurzfristigen Absicherung von Durchführung der Qualifizierungen als Online-Meeting ▪ Wissensvermittlung und Lernerfolge online steigern <p>Erwerbe fundiertes Wissen über E-Trainings und Blended Learning, um hochwertige, flexible und nachhaltige Online-Trainings zu gestalten.</p>	2 Module zu jeweils 150 Min.
C.	<p>In Kooperation mit Bikablo – wahlweise 1 Thema: Visual Coaching oder Visualisierungstechniken - Optional -</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zeichenfläche ideal nutzen durch Stifthaltung und Linienführung ▪ Durch Farbe und Fläche Layouts strukturieren ▪ Zusammenhänge bildlich darstellen, indem geometrische Grundformen zu Grafikelementen zusammengesetzt werden ▪ Nutzung von Piktogrammen und Figuren, um Themen visuell hervorzuheben ▪ Komplexe Zusammenhänge als Schaubild verdeutlichen ▪ Entwicklung eigener Themen-Plakate <p>Begeistern Sie Ihre zukünftigen Teilnehmer durch Ihre persönliche visuelle Umsetzung der Inhalte.</p>	1 Tag