



Die Sicherung der Nachhaltigkeit beginnt bereits vor einem Training. Am besten gelingt sie, wenn das Unternehmen und die Trainer eng zusammenarbeiten. Denn die Kompetenz zeigt sich zwischen den Trainings. Im Arbeitsalltag werden Veränderungen und veränderte Verhaltensweisen sichtbar.

## Sicherung der Nachhaltigkeit durch didaktischen Aufbau der Kompetenzvermittlung

Wir verstehen Lernen als einen aktiven Prozess. Die Basis für Lernen ist die Wirklichkeits- und Sinnkonstruktion jedes einzelnen Teilnehmers. Es braucht daher die Flexibilität der Trainer, um der individuellen Situation jedes Teilnehmers entsprechende Angebote machen zu können.

Unsere Trainer schaffen eine vielfältige, multimodale Umgebung, welche die subjektiven Erfahrungswelten der Teilnehmer integriert und gleichzeitig neue Aufgaben und Anforderungen beinhaltet. Dies fördert die Selbstorganisation des Lernenden. Kooperation, Kommunikation und Interaktion kennzeichnen unsere Trainings.

## Sicherung der Nachhaltigkeit durch das Seminardesign

Wenn das Ziel des Unternehmens bei Trainings die Nachhaltigkeit und damit der „Return on Investment“ ist, dann sind aus unserer Erfahrung folgende Punkte essentiell:

### Im Vorfeld

- Klärung der Verantwortung für die Umsetzung: Die Verantwortung für die Umsetzung wichtiger, im Seminar erlernter Inhalte sollte weder an den Trainer, noch an die Teilnehmer allein übertragen werden. Die größten Erfolge entstehen, wenn die Verantwortung für die erfolgreiche Umsetzung auch von den Initiatoren mitgetragen wird, also von der Geschäftsleitung, der Personalleitung oder der Abteilungsleitung.
- Den Verantwortlichen sind Inhalt, Ablauf und Methoden der Seminare bekannt.
- Die Verantwortlichen geben in einem Briefinggespräch Auskunft über die Spezifika des Unternehmens und der Anforderungen.

### Vorbereitung

- Allen Teilnehmern ist der Sinn des Trainings klar. Ihre Bedenken werden ernst genommen und bearbeitet.
- Die Teilnehmer kennen das Ziel, das dahinter steht und wissen, was anschließend von ihnen erwartet wird.
- Jeder der dabei ist, weiß, warum gerade er dabei ist.
- Jeder Anwesende – und auch das Unternehmen – hat bestmöglich im Vorfeld dafür gesorgt, dass er sich an diesem Tag voll auf das Training konzentrieren kann.



## Im Training

- Die Beispiele und Aufgaben im Training sind im beruflichen Alltag der Teilnehmer relevant.
- Die Veränderung der eigenen Haltung setzt ein Erkennen derselben voraus. Deshalb legen wir viel Wert auf gegenseitiges Feedback im Prozess der Selbsterkenntnis (Eigen- und Fremdwahrnehmung).
- Der Ausbau psychosozialer Kompetenz ist aus unserer Sicht die Voraussetzung für den Aufbau von internalisierten Fähigkeiten und Verhaltensweisen. Sie ist darüber hinaus die notwendige Grundlage für das selbstorganisierte Lernen auch nach der Maßnahme.
- Methoden und Instrumente: (Vorab-)Fragebogen, Theorie-Input, Partnerübungen, Checklisten, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Begleitmaterial und Visualisierung des Seminarprozesses incl. Fotoprotokoll zur Nachbereitung, Konzept des Accelerated Learning, Erfahrungsorientiertes Lernen etc.

## Nach dem Training

Nach jedem Modul gibt es eine individuelle Definition von SMARTen Zielen und Aufgaben für die Zeit, die dem Kompetenz-Level des Teilnehmers gerecht werden und das aktive Üben der gelernten Inhalte einfordern.

- Formulierung eigener Ziele für die Praxisumsetzung von jedem Teilnehmer
- Bildung von Lernpartnerschaften (Terminkoordination und Erinnerung; gegenseitiges Coaching inkl. Protokoll)

Optional:

- Supervision (Reflektion des nach dem Training Erlebten), z. B. beim Live-/Video-/Telefontermin mit dem Trainer eine Woche nach dem Training
- Aufbereitung und Weitergabe des Erlernten durch die Teilnehmer an andere Mitarbeiter
- Schriftliche Fallbeschreibung einer konkreten Führungssituation aus dem nächsten Zeitintervall zwischen zwei Trainingseinheiten (Vorlage: Situation, Intervention, Optimierung etc.)

**„Gras wächst auch nicht schneller, wenn man daran zieht.“**

(Chinesisches Sprichwort)

## Ansprechpartner:

Werner Hahn

Bereichsleitung Key Account Management

bbw gGmbH

Telefon: 0821 56756-33

E-Mail: [werner.hahn@bbw.de](mailto:werner.hahn@bbw.de)

Website: [www.bbw-seminare.de](http://www.bbw-seminare.de)