

Take Home Messages

## Ausbilder-Akademie 2018

A1 Rainer von Arx

### Change Management für Ausbilder/innen – Unternehmerische Veränderungen erfolgreich gestalten

Wir müssen uns nicht aufregen, sondern Widerstand als Veränderungsenergie nutzen, sowie die Menschen in ihren Bedürfnissen (und Zimmern) würdigen und unterstützen.



B1 Raffaele Sciortino

### Erfolgreich im Leben: Rhetorik im (beruflichen) Alltag

- Guter Einstieg à Gute Geschichten
- P1 (Prinzip1): Im ++, mit sich im Reinen sein, P2: Körperhaltung
- Spannende Geschichten / Storytelling
- Gute Vorbereitung
- Auf Körperhaltung achten
- Auf kurzfristig gestellte Fragen antworten können / Schlagfertigkeit
- Grinsen / Lachen
- Bewusste Mimik / Gestik
- Für Seminare wichtig, spezialisierte Inhalte zu suchen
- Die 4 Ps als Modell

C1 Sascha Kläy, Claudio Weiss

### Gamification: So macht Lernen noch mehr Spass

Gamification unterstützt uns im Bildungsalltag: Mehr Spass, erhöhte Aufmerksamkeitsspanne, gezielte Lernerfolgskontrolle und höheres Engagement der Teilnehmenden im Unterricht.

D1 Cornelia Nellen

## Verschiedene Generationen im Arbeitsalltag – eine Herausforderung für alle

Verschiedene Generationen eine Herausforderung

Praxisstipp

Im Zentrum steht das Miteinander der Generationen →

Unterschiedlichkeiten sollten genutzt werden, statt eine Vereinheitlichung anzustreben.

**Stärken**

**Baby Boomer 1950-1964**

- Unterstützen
- Aperturfähigkeit
- Einbringen von Nichtfachwissen
- Geduld (auch wenn → Trauer - Abschied)
- guter "Blick"
- Loyalität im Arbeitsverhältnis
- Durchsetzungsvermögen

**Generation X 1965-1980**

- Verbindlichkeit (Tunne gehen)
- Junggeneration, nicht "Börse"
- Medienkonsum, schnelle, viele, digital
- Wissenskultur, wenig Bürokratie, Regeln
- Verändert erkannte, beibehalten, Konventionen
- Flexibilität in digitalen Medien (Anpassung an neue)
- Wenig "nicht" bringen wollen (z.B. "nein" + neue Idee)

**Generation Y 1980-2000**

- Leistungsorientiert
- Hilfsbereit/Teamwork
- Flexibilität

**Generation Z 2000 - ...**

- Medienstark
- gut zur Arbeit
- Beziehungsorientiert
- Sensibilität

**Schwächen**

**Baby Boomer 1950-1964**

- starke Orientierung für "Neues"
- hohe Kreativität
- hohe Energie
- hohe Flexibilität
- Interdisziplinäre Arbeit

**Generation X 1965-1980**

- Übertriebene Kritik, selbst machen
- "Selbst machen" vs. Schamvermeidung
- Bürokratie

**Generation Y 1980-2000**

- ungegeduldig
- Wenig Wert-geduld

**Generation Z 2000 - ...**

- Vergleichen, Abwägen, in Rollen
- Strenge, klare Regeln
- keine Unaufmerksamkeit

E1 Rainer von Arx

## Visuelle Toolbox für Coaching und Beratung

Mit Visualisierung erweitern wir unser Methodenrepertoire als Coach und können innerhalb der Sitzung wie auch im Transfer die Wirkung erhöhen und unterstützen.



F1 Raffaele Sciortino

## Körpersprache – Die Zunge kann lügen, der Körper nie

- Gezielter auf Signale achten
- Bei Profis ist es schwierig zu erkennen, ob sie lügen
- Wichtigkeit für eine Feedbackkultur
- Wahrnehmung Blickkontakt bis Augenfarbe erkennbar ist (ca. 1 Sekunde)
- Körpersprache ist schwer

- Entschlüsselung der Körpersprache vertiefen
- (Wichtigkeit) Feedback anderer Person, Wahrnehmung anderer Person
- Authentisch sein

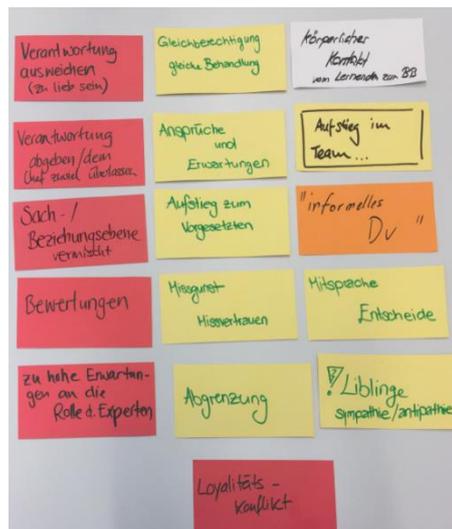
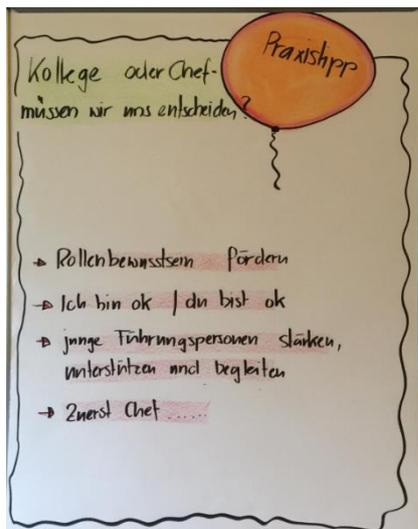
G1 Claudio Weiss, Stefan Schmidlin

## Online-Marketing für Trainer, Berater und Coaches

- Werbebotschaft: Die Eigene Positionierung kommunizieren, Kundenbedürfnisse ansprechen
- Content-Marketing: Attraktive Inhalte wie Tipps, Ratgeber etc. gestalten
- Die Reaktionsrate auf der eigenen Internet-Seite erhöhen
- Die Suchmaschinenoptimierung fördern
- Per Newsletter die bestehenden Kunden auf eigene Angebote aufmerksam machen

H1 Cornelia Nellen

## Kollege oder Chef – müssen wir uns entscheiden?



I1 Marion Alt

## Die Kunst des Fragens – Kreative Fragen in Training und Coaching zielführend einsetzen

Klare Struktur hilft, kreative und perspektivenerweiternde Fragen zu stellen

K1 Sonja Kupferschmid

## Resilienz – Was uns stark macht im Umgang mit Herausforderungen

Resilienz ist ein wichtiges Thema – ein Leben lang!

**L1** Stefan Schmidlin

## **Als Trainer, Berater oder Coach selbstständig werden**

- Persönliche Voraussetzungen: Bin ich in einem Bereich wirklich besser als 90% der anderen Anbieter, brenne ich für mein Thema?
- Mut zur Fokussierung: Auf Branchen, Themen, lukrative Zielgruppen
- Kooperationen mit starken Vermittlern eingehen
- Automatisierung der Interessentengewinnung durch aktives Empfehlungsmarketing, Kooperationen, Online Marketing
- Im Verkauf mit eigenen Gesprächsleitfäden arbeiten

**M1** Renata Bürki

## **Gezielte Rhythmisierung des Unterrichts durch aktive Methoden**

- Die persönliche Überzeugung ist wichtig
- Mutig ausprobieren
- Einen Rucksack mit verschiedenen einfachen Methoden anlegen
- Übungen auf Zielgruppe abstimmen
- Spielerische Aspekte mit konkreten Lerninhalten verknüpfen

**N1** Marion Alt

## **Kollegiales Teamcoaching in der Ausbildung nutzen**

Moderation und klare Zieldefinition ist wichtig für den Erfolg im kollegialen Teamcoaching.

**O1** Peter Schaller

## **Talentmanagement – So bleiben Ihre guten Mitarbeitenden in der Firma**

Teilnehmende aus Unternehmen, welche Talentmanagement eingeführt haben, fühlen sich bestärkt, auf dem richtigen Weg zu sein. Andere Teilnehmende erkennen den grossen Nutzen der Förderung von Potenzialträgern und wollen die Einführung in ihrem Unternehmen prüfen.

**P1** Vanessa Bigler

## **Super Brain – Meine Konzentration im Berufsalltag mit gezielten Übungen steigern**

- Aufmerksamkeit und körperliche Koordination
- Viele neue Ideen für mein «Brain»
- Übung macht den Meister – kognitive Fähigkeiten sind trainierbar!
- Bewusst Synapsen trainieren
- Ausprobieren und mit Spass Synapsen erweitern/bilden

**R1** Renata Bürki

## **Aktive Lernzielkontrollen und Transfermethoden**

- Lernzielkontrollen spielerisch gestalten

- Autobahnen im Kopf: Bildung von neuronalen Netzen durch aktive Methoden
- Lernzielkontrollen in Gruppen geben zusätzliche Impulse (analog – digital)
- Spielen als ursprünglichste Form des Lernens nutzen

**A2** Beatrice Sutter

## Mit Teilnehmenden wertschätzend kommunizieren – das Modell von M. Rosenberg verstehen und anwenden

- Wichtig ist, dass ich meine Gefühle ausdrücke und bescheiden bin.
- Meine 10 jährige Tochter zwingt mich mit GFK zu reden.
- Ich will nicht bewerten, sondern wertschätzend sein.
- Für mich wurde die Ich- und Du-Empathie wichtig.

**B2** Ivo Loretz

## Der Einsatz digitaler Geräte im Unterricht – Apps, QR-Code, iPad als Visualizer

- Sehr praktisch der Ständer für einen Visualizer Einsatz
- QR-Code als gute Abwechslung im Unterricht
- Einfache Spiegelung meines Gerätes über Apple TV. Super!

**C2** Andrea Schwarz

## Visualisieren als Werkzeug in der agilen Arbeitswelt – schnell, effizient und nachhaltig

Mitnehmen:

- Viele gute Tipps
- Inspiration «Gluscht»
- Es muss nicht immer perfekt sein

Dran bleiben:

- Mut!
- Eigene Symbole entwickeln
- Mehr visualisieren

**D2** Marco Ronzani

## Konflikt als Ressource – Konflikte konstruktiv nutzen

Bevor du mit jemandem arbeitest, erinnere dich daran, was du an der Person schätzt!

**E2** Beatrice Sutter

## Widerstand in Gruppen ist normal – aber was mache ich damit?

- Widerstand und Veränderungen gehen zusammen
- Interessant sind die Bedürfnisse hinter dem Widerstandsverhalten zu ergründen.
- Spielregeln vereinbaren
- Ich habe Mut erhalten, um Widerstandsverhalten anzusprechen.
- Widerstand kann entstehen, wenn ich als Kursleiter/in zu schnell bin.

F2 Ivo Loretz

## Power Warm-ups – Smartphone und Tablet als multimediale Spielkiste zur Auflockerung im Unterricht

Abwechslungsreiche und spannende Apps zur Auflockerung oder wenn die Klasse durchhängt!

G2 Andrea Schwarz

## «Pimp my Flip®» – Starker Ausdruck, bleibender Eindruck mit Flipchart, Marker & Co

Mitnehmen:

- Die «richtige» Kreide nutzen und Farbe einsetzen
- Einfach bleiben
- Motivation

Dran bleiben:

- Üben
- Sitzungen spannender gestalten
- Ausprobieren



H2 Marco Ronzani

## Besser aufgestellt – Systemische Strukturaufstellungen für Coaching und Ausbildung

Das Ziel des Kunden ist sein Ziel, nicht dein Ziel! bzw. Das Ziel der Kundin ist ihr Ziel, nicht dein Ziel!

I2 Christian Eggenberger

## Rattenfänger von Hameln – Zuhörende in den Bann ziehen

- Starten mit Symbol, AAAA anders als alle anderen (USP pflegen)
- Mutiger, kreativer, authentischer anfangen, Pause setzen
- Augenkontakt, erst dann attraktiven ersten Satz und dann Botschaft
- Vorbereitung ist A und O

- Einwände aufgreifen und praxisbezogen nützen

**K2** Ivo Loretz

## Mit iMovie coole Schulungsfilme und Trailer erstellen

- Super praktische Tipps & Tricks
- Gar nicht gewusst, dass filmen so Spass machen kann. Danke.
- Lässt sich gut im Unterricht umsetzen
- Hat Spass gemacht. Jetzt habe ich endlich meinen ersten Film!

**L2** Christian Moro

## Kongruentes Auftreten – Meine Werte erlebbar machen

Kongruentes Auftreten kann gelingen, wenn...

- du dich sehr gut kennst und zu dir stehst.
- du den Mut hast, den eigenen Weg zu gehen.
- du jeden Tag deine Werte mit Worten UND Taten füllst.
- du darauf vertraust, dass du mit deiner Konsequenz eine Vorbildfunktion hast.

**M2** Marco Ronzani

## Dilemmaflipping – Querdenken und Tetralema in Coaching und Führung

Geh durchs Tetralema bis sich das Dilemma aufgelöst hat und du eine neue Position (1\*) hast!

**N2** Christian Eggenberger

## Farbpalette für gelingende Reden – Rhetorik 2.0

- V2 = Vorbereiten & Vortragen als Erfolgsfaktoren
- In der Vorbereitung ZUERST die Hauptbotschaft, den SCHLUSS samt Zusammenfassung und Appell festlegen
- Hauptteil in 3er-Struktur aufbauen
- Pausen als wirksames Gestaltungselement einsetzen
- Ausprobieren, praktizieren, Selbstvertrauen und eigene Talente zu USP entwickeln

**O2** Ivo Loretz

## DigitalExam – Lernzielkontrollen und Prüfungen digital erstellen und durchführen

- Kahoot sehr schnell erstellt und einsetzbar
- Super Sache. Werde Kahoot sofort umsetzen
- Mit Learningapps.org kann ich endlich digitale Prüfungen und Repetitionen durchführen
- Socarative als Multiple Choice Abfragen sehr geeignet

**P2** Cristian Moro

## **Entdeckendes Lernen – Die Verantwortung für das Lernen zurückgeben**

Voraussetzung für das Gelingen von «Entdeckendes Lernen»:

- Die eigene Firma unterstützt dich
- Du übernimmst eine neue Rolle: vom «Anweiser» zum «Ausbilder/Coach».
- Du setzt die Methode für psychomotorische Ziele konsequent um.
- Du hältst dich zurück, wenn du siehst, dass Fehler gemacht werden 😊.
- Du hast eine positive Einstellung.

**R2** Marco Ronzani

## **Mehr als Kompromiss – Kooperatives Verhandeln**

Bleib dran bis alle Beteiligten wirklich den vollen Nutzen haben, den sie erreichen wollen, und niemand auch nur ein bisschen nachgeben muss!