

SEMINARPROGRAMM 2011

Weiterbildung vom Profi mit Networking in sommerlichem Ambiente für Ausbildungsverantwortliche, Seminarleiter, Trainer und Coaches

DIE SOMMERAKADEMIE

Die clevere Art Sommerferien zu verbringen.



«Damit ein Ausbilder, Berater oder Coach Erfolg hat, braucht es ausser Fachwissen, Feinfühligkeit und Humor noch etwas ganz Kostbares: die Freude des Herzens.»

Bei der Sommerakademie gewinnen die Teilnehmenden zusätzlich wertvolle Kontakte im Weiterbildungs-Netzwerk.





Tagtäglich stehen Sie in Kontakt mit Menschen und begleiten sie auf ihrem Bildungsweg. Sie trainieren, beraten, coachen und sind eine wichtige Ansprechperson.

Die neue Sommerakademie im Seminarhotel Sempachersee, eingebettet in eine wunderschöne Landschaft am Sempachersee, lädt Sie ein, ein paar Tage in gemütlichem Ambiente sinnvoll zu nutzen. Unter dem Motto „von der Praxis für die Praxis“ wurde zusammen mit Experten ein Seminarprogramm entwickelt, das Ihr Fachwissen aktualisiert, Ihre Berufspraxis reflektiert und Ihr Netzwerk stärkt. Das Angebot richtet sich an Bildungsfachleute, Berater/innen und Coaches. Graue Theorien sind wenig geeignet um den Markt wirkungsvoll zu bearbeiten. Vielmehr braucht es Wissen mit Praxisbezug, das sich möglichst eins zu eins umsetzen lässt. Genau das bietet unser Seminarprogramm.

Die vorliegende Broschüre gibt Ihnen einen Überblick über das Sommerprogramm 2011. Schnuppern Sie darin und treffen Sie Ihre Wahl, denn der beste Zeitpunkt, Ihre nächsten Weiterbildungsschritte zu planen, ist jetzt. Ihre zukünftigen Seminarteilnehmer/innen werden Ihre neu gewonnenen Kompetenzen zu schätzen wissen. Wir freuen uns auf Sie.

Ihre Sommerakademie



Die Sommerakademie

Nutzen Sie die Ferienzeit für Ihre persönliche Weiterbildung. Lernen Sie neue Kunden und Partner kennen und weiten Sie mit Spass Ihr Netzwerk aus.

Mittwoch, 3. bis Samstag, 13. August 2011
Seminarhotel Sempachersee, Nottwil

Teilnehmende / Zielgruppe

Bildungsfachleute, Bildungseinkäufer, Berater/innen und Coaches

Leistungen pro Voucher

Pro Kurstag erwerben Sie 1 Voucher, welcher folgende Leistungen beinhaltet:

- Teilnahme am Seminar (1 Tag) inkl. Seminardokumentation
- Attraktives Abendprogramm mit Möglichkeit zum Networking
- 1 Übernachtung am Vorabend oder am Seminartag im gemütlichen Komfort-Zimmer
- Frühstücksbuffet, Mittag- und Abendessen am Free-Flow Buffet mit einem breiten Angebot feiner Gerichte

Investition

Erwerben Sie mehrere Voucher für mehrere Tage und profitieren Sie von der Preisreduktion. Die Voucher sind übertragbar und können von Ihnen an Mitarbeitende, Kunden oder Freunde weitergegeben werden.

- 1 Voucher: CHF 375.–
- 2 Voucher: CHF 350.–/Voucher
- 3 Voucher: CHF 325.–/Voucher
- 4 Voucher: CHF 300.–/Voucher
- ab 5 Voucher: CHF 275.–/Voucher

Details und Anmeldung



WWW.DIESOMMERAKADEMIE.CH



SEMINARHOTEL
SEMPACHERSEE



WWW.DASSEMINARHOTEL.CH

In Nottwil gibt es Raum für alle, die im Herzen der Schweiz das Besondere suchen. Das Seminarhotel Sempachersee bietet 26 Seminarräume, 1 Aula und 100 Doppelzimmer. Überzeugen Sie sich selber vom Seminarinsider! www.dasseminarhotel.ch

lernwerkstatt

Die Lernwerkstatt Olten bietet in Aarau, Basel, Bern, Luzern, Olten, St. Gallen, Winterthur und Zürich die Lehrgänge SVEB-Zertifikat, Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis, Ausbildungsleiter/in mit eidg. Diplom, Berufsbildner/in im Neben- und Hauptberuf und das DAS Bildungsmanagement an. www.lernwerkstatt.ch

Synexia
Personal & Business Excellence

Synexia AG coacht, berät und begleitet Unternehmen und ihre Mitarbeitenden auf dem Weg zu Business Excellence. Basis ist das EFQM Excellence Modell. Synexia ist abgeleitet und sinnverwandt mit Synergie und Excellence. Synergie und Zusammenwirken stehen im Zentrum der Denkart und des Handelns der Mitarbeitenden der Synexia AG. Gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern suchen wir systematisch nach Stärken und Verbesserungsbereichen. Oberstes Ziel ist, die optimale Gesamtheit mit der bestmöglichen Kombination von Einzelteilen zu erhalten. www.synexia.ch



coaching zentrum olten

Das Coaching Zentrum Olten ist ein bedeutendes Kompetenzzentrum für Coaching, Beratung und Organisationsentwicklung. In Bern, Olten und Zürich wurden bereits über 40 Lehrgänge erfolgreich durchgeführt. www.coachingzentrum.ch



EBERHARD · SEMINARE

Mensch Markt Umwelt

Eberhard Seminare seit 1984. Die Bedürfnisse der Unternehmung und der Mitarbeitenden sind dieselben: Kreativität, Leidenschaft, Flexibilität, mit ganzem Herzen dabei sein, Humor und Lebensfreude... In unseren Seminaren sollen diese Bedürfnisse erlebt und umgesetzt werden können. Unternehmen, die in Weiterbildung der Mitarbeitenden mit Kundenkontakt investieren, werden sehr schnell positives Feedback erhalten. www.eberhard-seminare.ch

n|w

Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

Das Institut für Personalmanagement und Organisation (PMO) an der Hochschule für Wirtschaft ist schweizweit das grösste Hochschulinstitut für Schulung von HR-Professionals sowie für Forschung und Beratung im HR. www.fhnw.ch



Programm

MI 03.08.2011	Bildungsprojekte erfolgreich planen Peter Schaller, Lernwerkstatt Olten	Seite 8	SA 06.08.2011	Richtig motivieren mit Mottozielen! Neues aus der Motivations- und Hirnforschung Andrea Szekeres-Haldimann, Lernwerkstatt Olten	Seite 17
	Wirkungsvolle Fragen im Beratungsprozess Jörg Krissler, Lernwerkstatt Olten und Marion Alt, Fachhochschule Nordwestschweiz	9			
	Interventionen in schwierigen Gruppensituationen Beatrice Sutter, Lernwerkstatt Olten	10			
DO 04.08.2011	Instrumente und Methoden der wirkungsvollen Moderation Daniel Morand, Lernwerkstatt Olten	11	MO 08.08.2011	Visual Coaching – Einsatz von Bild und Farbe im Coachingprozess Manuela Schöni, Lernwerkstatt Olten	18
	Mit Wertschätzung die Leistungsfähigkeit steigern Jörg Krissler, Lernwerkstatt Olten	12		Wie gewinne ich neue Kunden? Pius Eberhard, Eberhard Seminare	19
	Kunden gewinnen mit Online-Marketing Daniel Herzog, Lernwerkstatt Olten	13	MO + DI 08.08.2011 + 09.08.2011 (Zweitageskurs)	Praxistaugliches Bildungscontrolling nutzbringend einsetzen Sue Rado, Lernwerkstatt Olten	20
FR 05.08.2011	Berufliche Grundbildung – Bildungsverordnung und -pläne verstehen und umsetzen Rolf Steiger, Lernwerkstatt Olten	14	DI 09.08.2011	Visual Recording – Visuelle Moderation und Intervention im Teamentwicklungsprozess Manuela Schöni, Lernwerkstatt Olten	21
	Messung von Führungs- und Sozialkompetenz – ein Problem? Prof. Dr. Guy Ochsenbein, Fachhochschule Nordwestschweiz	15		Wie funktioniert Lösungsfokussierung in und mit Gruppen und Teams? Dr. Marco Ronzani, Ronzani Company	22
SA 06.08.2011	Wann welche Spiele? Spielerische Methoden für die verschiedenen Phasen des Seminars Diana Binder, Lernwerkstatt Olten	16	DI + MI 09.08.2011 + 10.08.2011 (Zweitageskurs)	Praxis der Systemaufstellung – von der Figur bis zur Organisationsaufstellung Romy Gerhard, Coaching Zentrum Olten	23
				Wie verkaufe ich Seminare? Pius Eberhard, Eberhard Seminare	24



		Seite			Seite
DI + MI 09.08.2011 + 10.08.2011 (Zweitageskurs)	Auftritt und Theaterimprovisation Franziska von Blarer, Ronzani Company	25	DO + FR 11.08.2011 + 12.08.2011 (Zweitageskurs)	Wie setze ich systemische Strukturaufstellung in Workshops, Trainings und Seminaren ein? Dr. Marco Ronzani, Ronzani Company	33
MI 10.08.2011	Life-Balance – Entdecken Sie, was für Sie wert- und sinnvoll ist Peter Bürki und Romy Gerhard, Coaching Zentrum Olten	26	DO 11.08.2011 + 12.08.2011 (Zweitageskurs)	Klassische Analyse-Tools der Management-Beratung praktisch angewendet Prof. Dr. Rolf-Dieter Reineke und Sabine Fersch, Fachhochschule Nordwestschweiz	34
	Elevator Pitch Daniel J. Schwarzenbach, Daniel Schwarzenbach Consulting	27	FR 12.08.2011	Lösungsorientierte Methoden für die Weiterbildung Monica Strickler-Maurer, Lernwerkstatt Olten	35
	Seminare leiten im interkulturellen Umfeld Isabelle Leutenegger, Lernwerkstatt Olten	28		Strukturierte Verkaufspräsentationen Daniel J. Schwarzenbach, Daniel Schwarzenbach Consulting	36
	Biostruktur-Analyse STRUCTOGRAM – meine Präferenzen im Kontext mit meinem Präsentations- und Lehrstil Hans Conrad Hirzel, Lernwerkstatt Olten	29	SA 13.08.2011	Kreativitätstechniken – Der Schlüssel zu Innovation und Problemlösung Marianne Weber, Lernwerkstatt Olten	37
	Coachingorientierte Führung – Was ist möglich, wo stosse ich an Grenzen? Monica Omlin, Coaching Zentrum Olten	30		Aktionsmethoden für die Beratung von Gruppen Erika Irniger, Lernwerkstatt Olten	38
	Wie funktioniert Konfliktmanagement und Mediation lösungsfokussiert? Dr. Marco Ronzani, Ronzani Company	31		Key Account Management für Trainer Daniel J. Schwarzenbach, Daniel Schwarzenbach Consulting	39
DO 11.08.2011	Coaching im Verkauf Daniel J. Schwarzenbach, Daniel Schwarzenbach Consulting	32		Wie funktioniert lösungsfokussierte Organisationsentwicklung? Dr. Marco Ronzani, Ronzani Company	40



Bildungsprojekte erfolgreich planen

Nutzen

- Sie erstellen einen Projektauftrag
- Sie planen ein selbst mitgebrachtes Projekt
- Sie bearbeiten die verschiedenen Projektphasen

Inhalt

- Unterschied zwischen Projekt und Auftrag klären
- Projektauftrag erstellen
- Projektphasen unterscheiden
- Projekt planen
- Situationsanalyse durchführen
- Tätigkeitsplan erstellen

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erhalten einen Überblick über Projektmanagement und können ein eigenes Projekt planen.

Referent Peter Schaller

Peter Schaller, Ausbildungsleiter mit eidg. Diplom, leitet in einem grossen Industriebetrieb die Personalentwicklung und ist verantwortlich für den Lehrgang „Ausbildungsleiter mit eidg. Diplom“ der Lernwerkstatt Olten.

www.lernwerkstatt.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 12

Datum MI, 03.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Wirkungsvolle Fragen im Beratungsprozess

Nutzen

- Sie erhalten direkt umsetzbare Anregungen
- Sie nutzen lösungsorientierte Fragen in Ihrem Alltag, sei es bei der Akquise, in Workshops oder in Einzelberatungen
- Sie steigern Ihren Beratungserfolg

Inhalt

- Grundlagen der lösungsorientierten Arbeit
- Fragetechniken (Skalierung, Ausnahmefrage, zirkuläre Fragen)
- Die Wirkung der unterschiedlichen Frageformen
- Übungen zu den vermittelten Fragetechniken anhand eigener konkreter Fragestellungen

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erhalten Anregungen aus der Praxis der Kursleitenden und entwickeln Ihr Know-how in Do-how.

Referenten Jörg Krissler, Marion Alt

Jörg Krissler, Ausbildungsleiter, MAS in Supervision und Coaching ist als Ausbildungsleiter bei der Lernwerkstatt Olten tätig. In dieser Funktion führt er sowohl Kursleitende als auch das Geschäftsstellen-Team. Seine langjährige Erfahrung im Verkauf, in der Führung,

der Personalentwicklung und als Coach haben sein Menschenbild geprägt.

www.lernwerkstatt.ch

Marion Alt ist Betriebsökonomin mit Vertiefung in Human Resources Management. Nebst ihrer Tätigkeit als Dozentin und Projektleiterin in der Weiterbildung und Beratung am Institut für Personalmanagement und Organisation der Fachhochschule Nordwestschweiz, ist Marion Alt seit über 10 Jahren mit ihrer eigenen Firma als Coach, Organisationsberaterin, Supervisorin, Mediatorin und Dozentin/Trainerin tätig.

www.fhnw.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum MI, 03.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Interventionen in schwierigen Gruppensituationen

Nutzen

- Sie entdecken viele Interventionsmöglichkeiten auf verschiedenen Ebenen
- Sie können bei Störungen/Widerstand in Gruppen kompetent reagieren
- Sie finden eine positive Einstellung zu Widerstand in Gruppen

Inhalt

- Widerstand und Störungen in Gruppen
- Widerstandsmodelle kennen lernen
- Wie entsteht eine Intervention?
- Interventionsarten und Interventionstiefen
- Praktische Fallsituationen besprechen

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Durch Praxisbeispiele verknüpft mit Theoriesequenzen erhalten Sie viele Inputs für Ihre eigenen Kursgruppen.

Referentin

 Beatrice Sutter

Beatrice Sutter, selbstständig seit 2000, Ausbildungsleiterin IAP und Supervisorin/Coach BSO ist in der Erwachsenenbildung und Beratung tätig. Als Kursleiterin bei der Lernwerkstatt Olten zum Thema Gruppendynamik gibt sie ihre umfangreichen Erfahrungen zu schwierigen und anspruchsvollen Gruppensituationen weiter.

www.lernwerkstatt.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum MI, 03.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Instrumente und Methoden der wirkungsvollen Moderation

Nutzen

- Sie kennen die Aufgaben sowie die Möglichkeiten und Grenzen als Moderator/in
- Sie fühlen sich fit, eine Moderation selbstständig durchführen zu können
- Sie haben eine Moderation live erlebt und persönliche Erkenntnisse daraus gewonnen

Inhalt

- Die Rolle als Moderator/in
- Vorbereitung einer Moderation
- Die 6 Phasen einer Moderation
- Verschiedene Methoden im Vergleich
- Die „richtigen“ Fragen
- Hilfsmittel und Medien in der Anwendung
- Eindeutige Visualisierungen

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Präsentation, Lehrgespräch, Moderation, Gruppen- und Einzelarbeit, Aktivitäten

Referent Daniel Morand

Daniel Morand ist ursprünglich Betriebswirt und seit 1996 in der Erwachsenenbildung tätig. Als dipl. Coach (ICF-certified) und dipl. Betriebsausbilder IAP hat er sowohl Teams als auch Einzelpersonen in Grossunternehmen trainiert und begleitet. Seine Kernkompetenzen liegen im praxisnahen und kreativen Begleiten von Unternehmen zu Themen wie Kommunikation, Entwicklung und Change.

www.lernwerkstatt.ch

www.unterwegx.ch

Teilnehmerzahl Min: 8 - Max: 16

Datum DO, 04.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Mit Wertschätzung die Leistungsfähigkeit steigern

Nutzen

- Sie erhalten direkt umsetzbare Anregungen
- Sie entwickeln sich ihr eigenes Wertschätzungsportfolio
- Sie sind leistungsfähiger und steigern gleichzeitig Ihr Wohlbefinden

Inhalt

- Zusammenhang zwischen Wertschätzung und Leistungsfähigkeit
- Veranschaulichung anhand von Modellen
- Gegenüberstellung von Erfahrungen
- Ableitung der Erkenntnisse in ein eigenes Wertschätzungsportfolio
- Und jetzt? Planung der Umsetzung

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erhalten Anregungen aus der Praxis der Lernwerkstatt Olten und entwickeln Ihr Know-how in Do-how.

Referent Jörg Krissler

Jörg Krissler, Ausbildungsleiter, MAS in Supervision und Coaching ist als Ausbildungsleiter bei der Lernwerkstatt Olten tätig. In dieser Funktion führt er sowohl Kursleitende als auch das Geschäftsstellen-Team. Seine langjährige Erfahrung in Verkauf, Führung und Personalentwicklung haben sein Menschenbild geprägt.

www.lernwerkstatt.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum DO, 04.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Kunden gewinnen mit Online-Marketing

Nutzen

- Sie erhalten direkt umsetzbare Tipps und Tricks
- Sie erarbeiten Ihr eigenes Online-Marketing-Konzept
- Sie gewinnen mittelfristig zusätzliche Kunden

Inhalt

- Stellenwert des Online-Marketings im Kommunikationskonzept
- Kunden auf die eigene Website bringen
- Kundenbindung mit Hilfe des Webs
- Newsletter die gelesen werden
- Stellenwert von sozialen Netzwerken wie Facebook oder Twitter
- Google und Co

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erhalten Praxiswissen am Beispiel des Bildungsanbieters Lernwerkstatt Olten und setzen Ihr neues Know-how direkt für Ihre Organisation um.

Referent Daniel Herzog

Daniel Herzog, Ausbildungsleiter mit eidg. Diplom, MAS in Services Marketing and Management ist mit den Kernkompetenzen Bildungsmarketing und Didaktik in der Erwachsenenbildung tätig. Als Gründer des Bildungsanbieters Lernwerkstatt Olten kann er Konzepte und Strategien des Bildungsmarketings laufend testen und anwenden.

www.lernwerkstatt.ch

www.bildungsmarketing.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum DO, 04.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Berufliche Grundbildung - Bildungsverordnungen und -pläne verstehen und umsetzen

Nutzen

- Sie verstehen den Aufbau der Bildungsverordnungen und Bildungspläne sowie den Bezug zu den drei Lernorten
- Sie erhalten eine praxisorientierte Anleitung für die Umsetzung in die Ausbildungsplanung
- Sie verstehen das Qualifikationsverfahren (Lehrabschlussprüfung) sowie den Aufbau der individuellen praktischen Arbeit (IPA)

Inhalt

- Berufliche Grundbildung und ihre drei Lernorte
- Aufbau und Nutzen der Bildungsverordnung und des Bildungsplanes
- Umsetzungsmethode für die betriebliche Ausbildungsplanung
- Aufbau des Qualifikationsverfahrens
- Definition einer IPA
- Grundbildungsprofis im Haupt- und Nebenberuf durch den neuen Lehrgang mit Doppelabschluss SVEB-Zertifikat bzw. eidg. Fachausweis Ausbilder/in und BBT Diplom
- Mit Nachqualifikation vom SVEB-Zertifikat und Fachausweis Ausbilder/in zum BBT Diplom

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erhalten Praxiswissen am Beispiel Fachfrau, Fachmann Betreuung und weiterer Berufe.

Referent Rolf Steiger

Selbstständiger Bildungs- und Praxisberater, ehemaliger Leiter Berufsausbildung in der Industrie, Projektleiter für die Umsetzung der KV Reform und Einführung Fachperson Betreuung für den Kanton Zürich, sowie Projektleiter Berufsausbildung im Strafvollzug von Jugendlichen. Lehrgangsverantwortlicher „Berufsbildner im Neben- und Hauptberuf“ und Supervisor bei der Lernwerkstatt Olten.

www.lernwerkstatt.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum FR, 05.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Messung von Führungs- und Sozialkompetenz - ein Problem?

Nutzen

- Sie können die eigene sowie die Kompetenz ihrer (potentiellen) Mitarbeitenden und Führungskräfte differenzierter einschätzen
- Sie können ihre Beurteilungen differenziert begründen
- Sie können ihren Mitarbeitenden konkretes Feedback geben und umsetzbare, konstruktive Vorschläge zur Optimierung ihrer Kompetenzen unterbreiten

Inhalt

- Parameter eines Stufenmodells der Sozialkompetenz
- Messgrößen in den einzelnen Modellparametern
- Selbst- und Fremdbild der eigenen Sozial- und Führungskompetenz ermitteln und abgleichen
- Sammlung von verhaltensorientierten Vorschlägen zur Optimierung der Kompetenzen
- Ableitung von Entwicklungszielen der Teilnehmenden

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Input zum Basismodell, interaktives Arbeiten am „eigenen Beispiel“ in kleinsten Gruppen. Sammlung der Erkenntnisse im Plenum.

Referent Prof Dr. Guy Ochsenbein

Prof. Dr. Guy Ochsenbein, Leiter des Instituts für Personalmanagement und Organisation an der Hochschule für Wirtschaft der FHNW. Als Berater begleitet er Unternehmen und deren Kader in der Steuerung betrieblicher Veränderungsprozesse.

www.fhnw.ch/wirtschaft/pmo

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum FR, 05.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Wann welche Spiele? Spielerische Methoden für die verschiedenen Phasen des Seminars

Nutzen

- Sie erleben einfache und gut umsetzbare Aktivierungen und Spiele für verschiedene Phasen des Seminars
- Sie erhalten Argumente um spielerische Ansätze in Ihre Curriculums einzubauen
- Sie wählen Ihre persönlichen Favoriten, lockern zukünftig Ihre Kurse mit passenden Spielen auf und schaffen so eine optimale Kursatmosphäre

Inhalt

- Stellenwert spielerischer Methoden aufgrund neurodidaktischer Erkenntnisse
- Spielend Kontakte schaffen
- Wake up/ Wam up-Spiele
- Verschiedene Spielsettings (Frontal, Sitzkreis, im Raum)
- Spielerische Lernzielkontrollen
- Spielend den Kurstag beenden
- „Best of’s“: Austausch der Kursteilnehmenden

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erleben Erlebnispädagogik für den Kursalltag live. Durch integrierte Reflektionen erhalten Sie Sicherheit bei der optimalen spielerischen Methodenwahl.

Referentin Diana Binder

Diana Binder ist selbstständige Trainerin und Spielpädagogin mit wissenschaftlichem Hintergrund (Pädagogik). Sie unterrichtet bei der Lernwerkstatt Olten in den Lehrgängen Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis und Ausbildungsleiter/in mit eidg. Diplom. Sie ist Präsidentin des ausbilder-verband.ch.

www.lernwerkstatt.ch

www.dianabinder.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum SA, 06.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Richtig motivieren mit Mottozielen! Neues aus der Motivations- und Hirnforschung

Nutzen

- Sie erfahren den neuesten Stand der Motivations- und Zielforschung
- Sie erleben, wie Mottoziele motivationale Kräfte im Gehirn freisetzen
- Sie erwerben wirkungsvolle Tools für Ihre Coaching und Beratungspraxis

Inhalt

- Aktuelle Erkenntnisse aus der Motivations- und Zielforschung
- Verhältnis von SMART- und Mottozielen
- Der Rubikonprozess als roter Faden durch den Veränderungsprozess
- Die Kraft von Mottozielen selber erleben
- Mottoziele Schritt für Schritt entwickeln
- Transfer in die eigene Arbeitspraxis

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Impulsreferate, Selbsterfahrung, Übungen, Live Coaching

Referentin

 Andrea Szekeres-Haldimann

Andrea Szekeres-Haldimann ist Ausbilderin des Zürcher Ressourcen Modells an der Universität Zürich. Daneben arbeitet Sie als BSO anerkannte Trainerin, Coach und Beraterin in unterschiedlichen Settings. Sie hat sich darauf spezialisiert, wie Motivation und Zielumsetzung auch unter herausfordernden Bedingungen gelingen.

www.lernwerkstatt.ch

www.andrea-szekeres.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 15

Datum SA, 06.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Visual Coaching - Einsatz von Bild und Farbe im Coachingprozess

Nutzen

- Sie erhalten Werkzeuge für den Einsatz von Bild und Farbe in Coachings
- Sie erfahren, wie sich anspruchsvolle Themen in Coachings mittels der Bildsprache thematisieren lassen
- Sie lernen, wie Sie Bild und Farbe im Coaching als Ressource für den Kunden nutzen können

Inhalt

- Die Vielfalt der visuellen Kommunikation entdecken
- Spielerisch und lustvoll assoziieren
- Bild und Farbe als Ressourcen nutzen
- Mut und Freude zum Einsatz von Bild und Farbe gewinnen
- Die Wirkung von visual Coaching erleben

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie setzen sich mittels Impulsreferaten und Ateliers mit visual Coaching auseinander und wenden Ihre neu entdeckten Fähigkeiten direkt an.

Referentin

 Manuela Schöni

Manuela Schöni, eidg. dipl. Betriebsausbilderin und Coach, ist in der Erwachsenenbildung mit den Kernkompetenzen visuelle Kommunikation, Coaching und Beratung sowie Personalentwicklung und Changemanagement tätig. Sie begleitet als selbstständiger Coach Menschen in Entwicklungsprozessen und findet mit ihnen sichtbare Lösungen für anspruchsvolle Führungs- oder Lebenssituationen.

www.lernwerkstatt.ch

www.manuelaschoeni.ch

Teilnehmerzahl Min: 4 - Max: 12

Datum MO, 08.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Wie gewinne ich neue Kunden?

Nutzen

- Sie haben einen praktischen Leitfaden zum Mitnehmen für die Neukundengewinnung im Seminar erarbeitet
- Sie können systematisch Neukunden angehen und dadurch die Kundenanzahl ausbauen
- Sie haben mehrere Auswahlmöglichkeiten und wählen, welche Ihnen am besten liegt

Inhalt

- Gesamtüberblick über die Neukundengewinnung
- Bisherige Kunden bewerten
- Neue Kunden finden, Adressmaterial, Kontakte
- Vorgehen bei der Akquisition, Schritt für Schritt
- Einsatz von Werbebrief und Telefon, Referenzen, aktive Vollreferenzen, (spontane) Besuche, eMail, Web
- Seminarteilnehmende aktivieren – Vorgehen im Einzelnen definieren und Vor- und Nachteile abwägen

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Seminar, gemeinsame Stoffarbeit durch Lehrgespräche, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten

Referent

 Pius Eberhard

Der Seminarleiter Pius Eberhard hat seit 1984 Erfahrung in der Weiterbildung für Mitarbeiter in Beratung und Verkauf verschiedener Branchen. Er ist lizenziertes STRUCTOGRAM® und TRIGORAM® Trainer.

www.eberhard-seminare.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum MO, 08.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Praxistaugliches Bildungscontrolling nutzenbringend einsetzen

Nutzen

- Sie erkennen den Nutzen von richtig eingesetztem Bildungscontrolling (und dessen Grenzen)
- Sie kennen die wichtigsten Begrifflichkeiten und den Zusammenhang der verschiedenen Systeme rund um das Thema Bildungscontrolling
- Sie lernen den 5-stufigen ROI-Prozess kennen und anwenden
- Sie bekommen ein breites Repertoire von einsetzbaren Werkzeugen

Inhalt

- Qualitäts-Management, Bildungscontrolling, Evaluation
- Nutzen, Einsatzmöglichkeiten
- Barrieren und Grenzen
- Kurz-Input Performance Improvement
- 5 stufiger ROI-Prozess inkl. entsprechender Tools
- Instrumente pro Qualitätsphase
- ROI-Berechnung im Bildungssektor
- Kennzahlen, Reporting
- Praxis-Beispiele 1:1

Dauer 2 Tage

Seminarmethodik

Sie bekommen kurze Theorie-Inputs und viele Möglichkeiten, eigenes Wissen einzubringen, allfällige Fragen zu klären und Ideen zu sammeln, wie Sie in Ihrem Betrieb Bildungscontrolling sinnvoll einführen und verbessern könnten.

Referentin Sue Rado

Sue Rado, Ausbildungsleiterin und Betriebsausbilderin mit eidg. Diplom, CAS Personalentwicklung, PI Coach, NLP Master und praktische Psychologin. Heute ist sie vor allem als Ausbilderin für Führungsausbildungen, div. Persönlichkeitsentwicklungs-Themen und Kundendienst-Schulungen tätig. Daneben unterstützt sie KMU bei der Einführung von massgeschneiderten Personalentwicklungsmassnahmen und Ausbildungskonzepten. Bei der Lernwerkstatt Olten unterrichtet sie das Thema Bildungscontrolling.

www.lernwerkstatt.ch

www.axios.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum MO, 08.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)
DI, 09.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 2 Voucher



Visual Recording - Visuelle Moderation und Intervention im Teamentwicklungsprozess

Nutzen

- Sie erhalten Werkzeuge für die Anwendung visueller Moderation
- Sie lernen Teamprozesse sichtbar zu gestalten und für die Teamentwicklung nutzbar zu machen
- Sie entwickeln wirkungsvolle visuelle Interventionsinstrumente

Inhalt

- Möglichkeiten visueller Moderation kennen lernen
- Teamentwicklungsprozesse sichtbar gestalten
- Faszination visueller Interventionsmöglichkeiten entdecken
- Visuelle Interventionsinstrumente entwickeln
- Die Wirkung des visual Recording erleben

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie setzen sich in Teamworkshops mit visual Recording auseinander und wenden Ihre neu erworbenen Kenntnisse direkt an.

Referentin

 Manuela Schöni

Manuela Schöni, eidg. dipl. Betriebsausbilderin und Coach, ist in der Erwachsenenbildung mit den Kernkompetenzen visuelle Kommunikation, Coaching und Beratung sowie Personalentwicklung und Changemanagement tätig. Sie begleitet als selbstständiger Coach Menschen in Entwicklungsprozessen und findet mit ihnen sichtbare Lösungen für anspruchsvolle Führungs- oder Lebenssituationen.

www.lernwerkstatt.ch

www.manuelaschoeni.ch

Teilnehmerzahl Min: 8 - Max: 16

Datum DI, 09.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Wie funktioniert Lösungsfokussierung in und mit Gruppen und Teams?

Nutzen

- Sie können sich selbst und andere in jeder Situation schnell und einfach vom Problemkorsett befreien und der Entwicklung von Lösungen zuwenden
- Sie können sich selbst, Ihre Seminar- und Trainingsteilnehmenden und Ihre KlientInnen an die eigenen Ressourcen und Lösungen heranführen
- Ihre Seminare, Trainings und Coachings werden leichter, angenehmer und wirksamer

Inhalt

- Grundannahmen und -prinzipien der Lösungsfokussierung nach den Schulen von Milwaukee und Brügge
- Problemfokus versus Lösungsfokus
- Die Bedeutung der Wertschätzung
- Lösungsfokussierter Aufbau eines Seminars, Trainings, Coachings oder einer Sitzung
- Lösungsfokussierte Gesprächsführung in und mit Gruppen
- Lösungsfokussierte Entscheidungsprozesse in Gruppen - Lösungsfokussierung und Soziokratie
- Lösungsfokussierte Fragetechnik

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Kurzinputs, Rollenspiele, Gruppen-Übungen

Referent Dr. Marco Ronzani

Der Seminarleiter Dr. Marco Ronzani ist in verschiedenen Rollen tätig: als Anwalt, Coach, Mediator, Organisationsberater, Trainer und Seminarleiter. In allen Rollen arbeitet er lösungsfokussiert und kann damit Beratungs-, Lern- und Entwicklungsprozesse enorm beschleunigen. Er öffnet seinen Werkzeugkoffer und zeigt wie er es macht und wie Sie es machen können.

www.ronzani.ch

Teilnehmerzahl Min: 8 - Max: 16

Datum DI, 09.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Praxis der Systemaufstellung – von der Figur - bis zur Organisationsaufstellung

Nutzen

- Sie erhalten eine Einführung in die Methode der Systemaufstellung
- Sie wenden das Aufstellen mit Figuren an einem Praxisbeispiel selber an
- Sie lernen das Format der Organisationsaufstellung kennen und erleben das Vorgehen wie auch die Wirkung von Aufstellungen mit realen Personen als Stellvertreter

Inhalt

- Grundlagen der Aufstellungsarbeit
- Die Figuraufstellung als Methode
- Ist-Bild-Aufstellungen sowie Prozessarbeit
- Systemische Prinzipien und Ordnungen
- Das Vorgehen bei Aufstellungen mit „echten“ Stellvertretern
- Konkrete Fallarbeit: Live-Aufstellungen im beruflichen Kontext

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erhalten Grundkenntnisse in der Methode der Systemaufstellung und lernen mehrere Anwendungsformen in der Praxis kennen.

Referentin Romy Gerhard

Romy Gerhard, MAS in Human Resources Management, Organisationsberaterin, Coach und Supervisorin (BSO), Mediatorin und Aufstellungsleiterin. Seit 2003 tätig als selbstständige Beraterin, Unternehmerin und Dozentin – bildet Prozessberater und Trainer aus und befasst sich mit Führungsthemen.

www.coachingzentrum.ch

www.hrnet.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 18

Datum DI, 09.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Wie verkaufe ich Seminare?

Nutzen

- Sie kennen klare Strukturen des kundenorientierten, erfolgreichen Kommunizierens, Beratens und Verkaufens in persönlichen Gesprächen und am Telefon
- Sie bereiten persönliche und telefonische Verkaufsgespräche vor
- Sie führen Verkaufsgespräche
- Sie gestalten Seminar- und Coachingangebote nutzenorientiert

Inhalt

- Logischer Verkaufs- und Kommunikationsablauf
- Wichtigkeit und Bedeutung des Nutzens
- Überwindung von Barrieren, Gesprächseröffnung
- Fragetechnik im Verkaufsgespräch
- Präsentation von Angeboten
- Termine vereinbaren, Termine „verkaufen“
- Umgang mit Einwänden und schwierigen Kundensituationen
- Abschlusstechnik
- Praxistraining und Analyse

Dauer 2 Tage

Seminarmethodik

Seminar, gemeinsame Stoffarbeit durch Lehrgespräche, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten.

Referent Pius Eberhard

Der Seminarleiter Pius Eberhard hat seit 1984 Erfahrung in der Weiterbildung für Mitarbeiter in Beratung und Verkauf verschiedener Branchen. Er ist lizenziertes STRUCTOGRAM® und TRIGORAM® Trainer.

www.eberhard-seminare.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum DI, 09.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)
MI 10.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 2 Voucher



Auftritt und Theaterimprovisation

Nutzen

- Sie vergrössern Ihre Ausdrucksfähigkeit und Wirkung für Seminare, Trainings, Workshops, Teambildung und Organisationsentwicklung
- Sie fördern Ihre eigene Spontaneität und Kreativität und die Ihrer Seminar- und Trainingsteilnehmenden, Ihren KlientInnen und Mitarbeitenden
- Sie lernen Rollenspiele und Theaterimprovisation richtig und wirksam einsetzen und anleiten

Inhalt

- Praktischer Einblick in den wirkungsvollen Einsatz von Theater-Improvisationen in Gruppen und Teams
- Erfahren und Beobachten eigener und fremder Handlungsmuster in verschiedenen Rollen
- Erweitern von Handlungsmustern durch Rollenentwicklung
- Rollenspiele gestalten und anleiten
- Warm-ups für Gruppen
- Atem und Stimme
- Authentizität, Präsenz, Ausstrahlung, Wirkung
- Die Scheu überwinden
- Ausprobieren, ausprobieren, ausprobieren

Dauer 2 Tage

Seminarmethodik

Rollenspiele, Auftrittstraining, Lerngespräche, Übungen, Coachings

Referentin Franziska von Blarer

Die Seminarleiterin Franziska von Blarer hat sich nach ihrem Jurastudium an der Schauspielakademie Zürich zur Theaterpädagogin ausgebildet. Sie arbeitet als Regisseurin, Schauspielerin, Autorin, Moderatorin und Coach für Einzelne, Gruppen und Teams. In diesem Seminar gibt sie ihre Erfahrung, ihre Tricks und Kniffe weiter.

www.kulturundcoaching.ch

Teilnehmerzahl Min: 8 - Max: 16

Datum	DI 09.08.2011	09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)
	MI 10.08.2011	09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 2 Voucher



Seminar-Angebote

Life-Balance - Entdecken Sie, was für Sie wert- und sinnvoll ist



Nutzen

- Sie entwickeln Ihr Lebenskonzept bewusst weiter
- Sie entdecken was für Sie wertvoll und sinnvoll erscheint
- Sie erhalten die Grundlagen für ein Selbstcoaching

Inhalt

- Persönliche Standortbestimmung mit dem Lebensrad
- Arbeiten mit verschiedenen Fragetechniken
- Finden der persönlichen Ressourcen
- Erstellen eines Aktionsplanes bezogen auf die persönliche Standortbestimmung
- Integration und Transfer des Aktionsplanes

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erhalten Informationen zu den angesprochenen Themenbereichen und arbeiten mit verschiedenen Arbeitsformen wie Selbstreflexion, Diskussion und diversen Arbeitsblättern.

Referenten

 Romy Gerhard, Peter Bürki

Romy Gerhard, MAS in Human Resources Management, Organisationsberaterin, Coach und Supervisorin (BSO), Mediatorin und Aufstellungsleiterin. Seit 2003 tätig als selbstständige Beraterin, Unternehmerin und Dozentin – bildet Prozessberater und Trainer aus und befasst sich mit Führungsthemen.

www.coachingzentrum.ch

Peter Bürki, Organisationsberater/Coach (BSO), eidg. dipl. Betriebsausbilder ist seit 20 Jahren mit den Kernkompetenzen Begleitung von Veränderungsprozessen, Personalentwicklungs- und Führungsausbildung in verschiedenen Organisationen tätig. Er ist Gründer und Gesellschafter des Coaching Zentrum Olten und der Lernwerkstatt Olten.

www.lernwerkstatt.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 18

Datum MI, 10.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Elevator Pitch

Nutzen

- Sie lernen wie Sie sich interessant auf verschiedenen Hierarchie-Stufen vorstellen können
- Sie erreichen, dass Sie anhand eines kurzen Vorgesprächs zu vertiefenden Gesprächen eingeladen werden
- Sie erarbeiten einleitende Sätze für die persönliche Vorstellung, welche Sie immer wieder benutzen können. Entweder am Telefon, bei Erstgespräche und Veranstaltungen

Inhalt

- Was ist ein Elevator Pitch
- Die möglichen Aufbauten des Elevator Pitches
- Die interessante Ansprache verschiedener Ansprechpersonen
- Die verschiedenen Sprachen für den Elevator Pitch
- Einige Wirkungsregeln

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Präsentation, Diskussion, Übungen. Jeder stellt seinen eigenen Elevator Pitch für seine Hauptansprechpartner zusammen.

Referent Daniel J. Schwarzenbach

Nach jahrelanger erfolgreicher Führungstätigkeit im Top-Management und als CEO von börsennotierten und privaten Unternehmen, gründete Daniel J. Schwarzenbach sein eigenes Beratungsunternehmen. Als Vertriebs-Effizienz-Coach fokussiert er sich auf die Vermittlung von einfach verständlichen, praxisbewährten Methoden und persönlichem Engagement bei der Umsetzung.

www.nautilus-nine.com

www.fibel.n.ch

Teilnehmerzahl Min: 4 - Max: 10

Datum MI, 10.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Seminare leiten im interkulturellen Umfeld

Nutzen

- Sie erkennen den kulturellbedingten Einfluss auf menschliches Verhalten und die daraus resultierenden Konsequenzen für die Zusammenarbeit im Seminaralltag
- Sie reflektieren die Fallstricke in der interkulturellen Begegnung
- Sie verstehen den Eisberg der Kulturen und leiten daraus selbstständig konstruktive Verhaltensweisen ab

Inhalt

- Die drei Säulen der Kultur
- Kultureller Einfluss auf Werte und Verhalten
- Kulturcategorien nach R. Lewis
- Fallstricke in der interkulturellen Begegnung
- Der Eisberg der Kulturen

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erhalten kurze interaktive Theorieinputs. Anhand der vorgestellten Modelle verarbeiten Sie Beispiele aus Ihrem Seminaralltag.

Referentin

 Isabelle Leutenegger

Isabelle Leutenegger, eidg. dipl. Betriebsausbilderin, zertifizierte Trigon Coach, ist seit 22 Jahren in der Erwachsenenbildung tätig. Mehrere Jahre arbeitete sie als Trainerin in verschiedenen Ländern und betreute interkulturell gemischte Seminargruppen. Mit ihrer 1999 gegründeten Firma IL Seminare & Coaching GmbH, bietet sie massgeschneiderte Seminare mit den Kernthemen Kundenumgang, Kommunikation, Leadership und Coachings an. Bei der Lernwerkstatt Olten unterrichtet sie im Lehrgang Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis.

www.lernwerkstatt.ch

www.seminare-und-coaching.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 14

Datum MI, 10.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Biostruktur-Analyse STRUCTOGRAMM - meine Präferenzen im Kontext mit meinem Präsentations- und Lehrstil



Nutzen

- Sie erhalten konkrete Tipps und Tricks aus der Praxis für die Praxis
- Sie erweitern Ihr Methodenrepertoire in den Bereichen Präsentationstechnik
- Sie erfahren etwas über sich selbst und lernen das Analysetool STRUCTOGRAMM kennen

Inhalt

- Ich als Trainer - Sie erstellen ihr Persönlichkeitsprofil nach der Biostrukturanalyse STRUCTOGRAMM
- Der Schlüssel zu meinen Teilnehmenden - wie gestalte ich eine adressatengerechte Lerneinheit, Präsentation oder Moderation
- Visualisierung - wie spreche ich meine Teilnehmenden an mit meiner bildlichen Kommunikation

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Theorieinputs mit konkreten Gedankenanstösse für die eigene Praxis.
Möglichkeit die Themengebiete selbst zu erleben und zu üben.

Referent Hans Conrad Hirzel

Hans Conrad Hirzel, eidg. dipl. Betriebsausbilder, dipl. Organisationsberater, Supervisor und Coach ist langjähriger Seminarleiter und Organisationsberater in den Bereichen der Sozial- und Methodenkompetenz mit den Themengebieten Mitarbeiterführung, Kommunikation, Methodik/Didaktik und Arbeitsmethodik.

www.lernwerkstatt.ch

Teilnehmerzahl Min: 10 - Max: 20

Datum MI, 10.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Coachingorientierte Führung - Was ist möglich, wo stosse ich an Grenzen?

Nutzen

- Sie erarbeiten und reflektieren Ihr Führungs-(Rollen)- und Coaching-(Rollen)-Verständnis
- Sie analysieren, mit welchen Herausforderungen eine Führungsperson konfrontiert sein kann, wenn Führung und Coaching gleichgesetzt werden
- Sie gewinnen wichtige Erkenntnisse zum Konstrukt der coachingorientierten Führung

Inhalt

- Führungs-, Coaching- und Rollenverständnis
- Vertrauen, Beziehungsgestaltung und Zusammenarbeit im Führungs- und Coaching-Kontext
- Führungsarbeit und Coaching in Abhängigkeit zur Unternehmenskultur, dem Führungsverhalten der Führungsperson und dem Reifegrad der Mitarbeitenden
- Chancen der coachingorientierten Führung
- Gefahren der coachingorientierten Führung
- Möglichkeiten und Grenzen der coachingorientierten Führung in Bezug auf den persönlichen Führungskontext

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erarbeiten und reflektieren die Inhalte im Plenum und in Gruppen. Sie finden eine für Sie stimmige Antwort auf die Leitfrage.

Referentin Monica Omlin

Monica Omlin, Erwachsenenbildnerin, Coach und Master of Advanced Studies in Education Management setzt sich seit langem mit Fragen hinsichtlich der Entwicklung von Führungskompetenzen von Führungspersonen und der Integration von Coaching (-Instrumenten) im Führungskontext auseinander.

www.coachingzentrum.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 18

Datum MI, 10.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Wie funktioniert Konfliktmanagement und Mediation lösungsfokussiert?

Nutzen

- Sie können Konfliktkonstellationen in Gruppen erkennen, auflösen und in Ressourcen transformieren
- Sie erkennen Konfliktpotential in Gruppen frühzeitig und können schnell und effizient einer Eskalation vorbeugen
- Sie erkennen Ihre eigenen Konfliktmuster als TrainerIn und SeminarleiterIn und wissen wie Sie sie unterbrechen können

Inhalt

- Konflikt und Konfliktlösung - der lösungsfokussierte, systemisch-strukturelle Ansatz
- Die Struktur von Konfliktkonstellationen
- Die Lösung von Konfliktkonstellationen - Lösungsfokussierung und Musterunterbrechung
- Konfliktpotentiale der eigene Rolle als SeminarleiterIn, TrainerIn und Coach erkennen und auflösen - Adoption, Verstrickung, Identifikation, Überlagerung
- Methoden und Interventionen für den Seminar- und Trainingsalltag
- Tipps und Tricks zur Reduktion von Konfliktpotentialen in Gruppen

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Kurzinputs, Demonstrationen (Konfliktaufstellung, Supervisionsaufstellung), Lerngespräche, Rollenspiele, Werkstatt

Referent

 Dr. Marco Ronzani

Der Seminarleiter Dr. Marco Ronzani ist vom erfolgreichen Anwalt zum Mediator und Konfliktmanager geworden. Er wendet die Ansätze und Methoden der Lösungsfokussierung und der systemischen Strukturaufstellungen auf das Konfliktmanagement und die Mediation an. In diesem Seminar gibt er Einblick in seine Erfahrung und seine Arbeit.

www.ronzani.ch

Teilnehmerzahl Min: 8 - Max: 16

Datum MI, 10.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Coaching im Verkauf

Nutzen

- Sie lernen, wie die Verkaufsmitarbeiter eingeführte Vertriebsmethoden auch effektiv umsetzen
- Sie erkennen, wie die Vorgesetzten ihre Verkaufsmitarbeiter coachen
- Sie erhöhen die Motivation bei Führung und Geführten

Inhalt

- Was ist Coaching im Verkauf
- Zeitbedarf für das Coaching
- Führungsmethoden im Verkauf
- Win/Loss-Reviews
- Projekt-Review Agenden
- Eigener Aktionsplan

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Diskussion, Erarbeitung eines eigenen Umsetzungsplanes. Die Teilnehmer erlernen, wie sie ihre Verkaufsmannschaft wirkungsvoll coachen, um die gesetzten Ziele zu erreichen.

Referent Daniel J. Schwarzenbach

Nach jahrelanger erfolgreicher Führungstätigkeit im Top-Management und als CEO von börsennotierten und privaten Unternehmen, gründete Daniel J. Schwarzenbach sein eigenes Beratungsunternehmen. Als Vertriebs-Effizienz-Coach fokussiert er sich auf die Vermittlung von einfach verständlichen, praxisbewährten Methoden und persönlichem Engagement bei der Umsetzung.

www.nautilus-nine.com

www.fibeln.ch

Teilnehmerzahl Min: 4 - Max: 12

Datum DO, 11.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Wie setze ich systemische Strukturaufstellungen in Workshops, Trainings und Seminaren ein?

Nutzen

- Sie wissen wie systemische Strukturaufstellungen funktionieren
- Sie kennen die wichtigsten Einsatzmöglichkeiten von systemischen Strukturaufstellungen
- Sie kennen Formen und Interventionen der Arbeit mit systemischen Strukturaufstellungen
- Sie können konkrete Anwendungen systemischer Strukturaufstellungen für Ihre beruflichen Bedürfnisse entwickeln

Inhalt

- Grundannahmen, Prinzipien und Wirkungshypothesen
- Methoden, Formate und Interventionen
- Praktische Durchführung einer systemischen Strukturaufstellung
- Nutzbringende Anwendungen in Workshops, Trainings und Seminaren
- Risiken und worauf man bei Aufstellern und Aufstellungen achten sollte

Dauer 2 Tag

Seminarmethodik

Demonstrationen, Kurzinputs, Lerngespräche, Werkstatt

Referent Dr. Marco Ronzani

Der Seminarleiter Dr. Marco Ronzani wurde von den Entwicklern der systemischen Strukturaufstellungen Prof. Matthias Varga von Kibéd und Insa Sparrer über mehrere Jahre intensiv ausgebildet. Er wendet systemische Strukturaufstellungen in allen seinen Arbeitsfeldern an. Die systemischen Strukturaufstellungen gehören zu den mächtigsten Methoden zur Auslösung von Wandel und Entwicklung.

www.ronzani.ch

Teilnehmerzahl Min: 10 - Max: 20

Datum DO, 11.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)
FR, 12.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 2 Voucher



Seminar-Angebote

Klassische Analyse-Tools der Management-Beratung praktisch angewendet



Nutzen

- Sie lernen Consulting Tools für die Analyse, Konzeptentwicklung und Implementierung kennen und können sie in ihr Portfolio integrieren
- Sie erkennen, die für Sie und Ihre Kunden geeigneten Hilfsmittel und wissen wie und wo Sie sich vertiefte Kenntnisse aneignen können

Inhalt

- Übersicht über die gebräuchlichsten Analyse-Tools in der Management Beratung
- Kombinationsmöglichkeiten von Hard und Soft Factors in der Beratung werden aufgezeigt
- Einzelne Hilfsmittel werden an eigenen Fällen der Teilnehmenden und Beispielen angewendet

Dauer 2 Tage

Seminarmethodik

Input und Präsentationen kombiniert mit Fallbeispielen. Einzel- und Gruppenarbeiten mit eigenen Fällen.

Referenten Prof. Dr. Rolf-Dieter Reineke, Sabine Fersch
Prof. Dr. Rolf-Dieter Reineke ist Studiengangleiter des EMBA Management Consulting International (EMBA-MCI) an der FHNW. Seit Jahren berät er erfolgreich internationale Führungskräfte und Unternehmen.

Sabine Fersch ist verantwortlich für das Marketing des EMBA Management Consulting International (EMBA-MCI) an der FHNW. Sie ist seit Jahren im Management Development und in der Beratung von KMUs tätig.

www.emba-mci.ch

Teilnehmerzahl Min: 12 - Max: 24

Datum DO, 11.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)
FR, 12.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 2 Voucher



Lösungsorientierte Methoden für die Weiterbildung

Nutzen

- Sie erleben erprobte Methoden zum Beginn, zur Zielklärung, zur Stärkung von Stärken, zum Abschluss und zur Auswertung von Workshops
- Sie nutzen diese Konzepte für die eigene Praxis

Inhalt

- Übungen zum Einstieg und zur Zielklärung
- Der Blick auf die Ressourcen
- Stärken und Erfolge wertschätzen
- Die perfekte Zukunft
- Unterschiede und Fortschritte skalieren
- Abschliessen, auswerten und bewertschätzen

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sie erleben einen Seminartag mit lösungsorientierten Methoden und transferieren diese in Ihre Praxis.

Referentin Monica Strickler-Maurer

Monica Strickler-Maurer ist Ausbildungsleiterin mit eidg. Diplom, lösungsorientierte Coach und in Ausbildung zum MAS in Ausbildungsmanagement. Als freiberufliche Ausbilderin und Beraterin ist ihr die didaktische und methodische Umsetzung des lösungsorientierten Ansatzes ein grosses Anliegen. Bei der Lernwerkstatt Olten unterrichtet sie in verschiedenen Modulen des Lehrgangs „Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis“.

www.lernwerkstatt.ch

www.stricklercoaching.ch

Teilnehmerzahl Min: 6 - Max: 20

Datum FR, 12.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Strukturierte Verkaufspräsentationen

Nutzen

- Sie erlernen, wie Sie interessante Präsentationen und Reden in der Struktur erstellen
- Sie überzeugen Ihre Zuhörer und Zuschauer durch einen roten Faden in Ihren Präsentationen
- Sie erkennen, wie wichtig es ist, einen Spannungsbogen zu generieren

Inhalt

- Definition der Zielgruppen
- Präsentationsziele
- Botschaften und Einleitung einer Präsentation erstellen
- Gesamtstruktur einer Präsentation - Trichter oder Pyramide
- Strukturierungs-Methoden
- Der Action-Title - Eine Kernaussage pro Folie
- Schaubildtypen
- Wichtige Punkte zum Präsentations-Ablauf
- Halten des Spannungsbogens

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Präsentation, Diskussion, Arbeit an eigener Präsentation. An konkreten Beispielen wird das Thema erarbeitet. Dies kann eine Ansprache oder auch eine grössere Präsentation sein.

Referent Daniel J. Schwarzenbach

Nach jahrelanger erfolgreicher Führungstätigkeit im Top-Management und als CEO von börsennotierten und privaten Unternehmen, gründete Daniel J. Schwarzenbach sein eigenes Beratungsunternehmen. Als Vertriebs-Effizienz-Coach fokussiert er sich auf die Vermittlung von einfach verständlichen, praxisbewährten Methoden und persönlichem Engagement bei der Umsetzung.

www.nautilus-nine.com

www.fibeln.ch

Teilnehmerzahl Min: 4 - Max: 12

Datum FR, 12.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Kreativitätstechniken - Der Schlüssel zu Innovation und Problemlösung

Nutzen

- Sie erfahren Vor- und Nachteile unterschiedlicher Techniken durch Ausprobieren im Seminar
- Sie erlernen den kreativen Prozess in Gang zu setzen
- Sie verhelfen Ihren Kunden durch Methodenvielfalt zu einfacherer Problemlösung

Inhalt

- die 5 Schritte des kreativen Prozesses
- Varianten des Brainstormings
- Techniken aus dem intuitiv-kreativen Bereich (z.B. Synektik)
- Techniken aus dem systemisch-analytischen Bereich (z.B. Morphologische Matrix)

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Sämtliche Techniken werden eins zu eins durchgeführt und analysiert.

Referentin Marianne Weber

Marianne Weber bildet Berufsbildnerinnen und Berufsbildner aus. Train the Trainer, Methodik/Didaktik und Kommunikation sind ihre Kernkompetenzen. In der Firma bildungsplus GmbH, welche sie mitgegründet hat, ist sie als Geschäftsführerin tätig. Sie ist bei der Lernwerkstatt Olten Lehrgangsverantwortliche und leitet im Lehrgang „Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis“ diverse Kurstage.

www.lernwerkstatt.ch

www.bildungsplus.ch

Teilnehmerzahl Min: 8 - Max: 16

Datum SA, 13.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Aktionsmethoden für die Beratung von Gruppen

Nutzen

- Sie erhalten Einblick in verschiedene Aktionsmethoden
- Sie erweitern Ihre Methodenkompetenz in der Arbeit mit Gruppen
- Sie haben die Möglichkeit mit eigenen Praxisbeispielen Aktionsmethoden zu üben

Inhalt

- Übersicht der verschiedenen Aktionsmethoden
- Soziometrische Methoden am Beginn von Teamentwicklungen und Seminararbeit
- Evaluation in Aktion
- Aktionsmethoden in Veränderungsprozessen
- Eigene Praxisbeispiele

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Inputs zu verschiedenen Modellen. Aufstellungen zu unterschiedlichen Aktionsmethoden, Übungen in Kleingruppen.

Referentin

 Erika Irniger

Erika Irniger ist Organisationsberaterin und Supervisorin BSO, Coach, Erwachsenenbildnerin AEB und Körpertherapeutin CEI. Sie verfügt über Weiterbildungen in Psychodrama und in systemisch-lösungsorientierter Beratung. Seit 1996 ist sie selbständige Beraterin und Ausbilderin im Nonprofit- und Profitbereich. Bei der Lernwerkstatt Olten leitet sie im Lehrgang Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis Supervisionsgruppen.

www.lernwerkstatt.ch

www.risorsa.ch

Teilnehmerzahl Min: 12 - Max: 18

Datum SA, 13.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Key Account Management für Trainer

Nutzen

- Sie lernen neue Verkaufschancen zu generieren - durch Ideen, die den Kunden in seinem Geschäft erfolgreicher machen
- Sie erkennen, wie Sie Geschäfte ohne Wettbewerb initiieren können
- Sie erreichen schnelleres Wachstum in Ihrem Kundenstamm

Inhalt

- Was ist Account Management
- Die wichtigen Phasen des Account Managements
- Das strukturierte Kundeninterview, um Potentiale zu erkennen
- Die Vision den Kunden weiter zu entwickeln
- Der Health-Status des Kunden
- Kunden- und Anbieter-SWOT
- Bestimmen von neuen Nutzenfelder
- Das Account Budget
- Nächste Aktionsschritte und interne Kommunikation des Account-Planes

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Präsentation, Diskussion. Anhand eines strukturierten Vorgehens und einigen konkreten Account-Plan Beispielen wird das Erstellen von Account-Plänen gelehrt.

Referent Daniel J. Schwarzenbach

Nach jahrelanger erfolgreicher Führungstätigkeit im Top-Management und als CEO von börsennotierten und privaten Unternehmen, gründete Daniel J. Schwarzenbach sein eigenes Beratungsunternehmen. Als Vertriebs-Effizienz-Coach fokussiert er sich auf die Vermittlung von einfach verständlichen, praxisbewährten Methoden und persönlichem Engagement bei der Umsetzung.

Teilnehmerzahl Min: 4 - Max: 12

Datum SA, 13.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



Wie funktioniert lösungsfokussierte Organisationsentwicklung?

Nutzen

- Sie können die Spreu vom Weizen trennen: lösungsfokussierte und nicht-lösungsfokussierte Organisationsentwicklung
- Sie erkennen, wann Massnahmen der Organisationsentwicklung notwendig und sinnvoll sind
- Sie wissen worauf es bei Organisationsentwicklungsmassnahmen ankommt, damit es funktioniert
- Sie können das Design eines Organisationsentwicklungsprozesses beurteilen

Inhalt

- Nutzen von lösungsfokussierter Organisationsentwicklung - berechnete und unberechnete Erwartungen
- Nützliche und weniger nützliche Ansätze der Organisationsentwicklung
- Entwicklung einer Organisation: der Nutzen von Modellen
- Die Organisation von Organisationsentwicklung - was braucht es an Struktur
- Die wichtigsten Prozesse der lösungsfokussierten Organisationsentwicklung - was findet statt, wenn es funktioniert
- Design und Interventionen von lösungsfokussierten Organisationsentwicklungsprozessen
- Erfolgsfaktoren
- Fallen, Stolpersteine, Trick und Kniffe

Dauer 1 Tag

Seminarmethodik

Kurzinputs, Lerngespräche, Experimente, Simulationen

Referent Dr. Marco Ronzani

Der Seminarleiter Dr. Marco Ronzani ist vom erfolgreichen Anwalt und Mediator zum Organisationsentwickler geworden, weil es für die Lösung der Probleme seiner Klienten oft mehr als Coaching, Mediation und Teamentwicklung brauchte. Seine besondere Spezialität ist die lösungsfokussierte Herangehensweise. Marco Ronzani gibt in diesem Seminar sein Wissen und seine Erfahrung, seine Tricks und Kniffe aus kleinen und grossen lösungsfokussierten Organisationsentwicklungsprozessen in Industrie, Dienstleistungsunternehmen und Non-profit-Organisationen weiter.

www.ronzani.ch

Teilnehmerzahl Min: 8 - Max: 14

Datum SA, 13.08.2011 09.00 - 16.30 Uhr (1 Tag)

Investition 1 Voucher



ausbilder-verband avch



...der verband für ausbildungspraktiker/innen.

Mitglieder vom ausbilder-verband profitieren von **10% Rabatt!**



SPEKTRmedia

seminar.INSIDE
das Magazin für erfolgreiche Weiterbildung und Meetings



Mitglieder vom VPA profitieren von **10% Rabatt!**



Anmeldung - Preise

Am besten sofort online anmelden:

WWW.DIESOMMERAKADEMIE.CH

Voucher bestellen - später entscheiden

Auch wenn Sie noch nicht sicher sind, welches Seminar von wem besucht wird, können Sie jetzt schon die Voucher bestellen.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.



Die clevere Art Sommerferien zu verbringen.

Investition

Erwerben Sie mehrere Voucher für mehrere Tage und profitieren Sie von der Preisreduktion. Die Voucher sind übertragbar und können von Ihnen an Mitarbeitende, Kunden oder Freunde weitergegeben werden.

- 1 Voucher: CHF 375.–
- 2 Voucher: CHF 350.–/Voucher
- 3 Voucher: CHF 325.–/Voucher
- 4 Voucher: CHF 300.–/Voucher
- ab 5 Voucher: CHF 275.–/Voucher

Leistungen pro Voucher

Pro Kurstag erwerben Sie 1 Voucher, welcher folgende Leistungen beinhaltet:

- Teilnahme am Seminar (1 Tag) inkl. Seminardokumentation
- Attraktives Abendprogramm mit Möglichkeit zum Networking
- 1 Übernachtung am Vorabend oder am Seminartag im gemütlichen Komfort-Zimmer
- Frühstücksbuffet, Mittag- und Abendessen am Free-Flow Buffet mit einem breiten Angebot feiner Gerichte

Die clevere Art Sommerferien zu verbringen.



www.verbetaem.ch

DIE SOMMERAKADEMIE

SEMINARHOTEL SEMPACHERSEE

Kantonsstrasse 46

6207 Nottwil LU

Tel 041 939 23 23

Fax 041 939 23 24

www.diesommerakademie.ch