



Seminarangebot Train the Ausbilder 2022



Azubis fördern und fordern

Persönlichkeit des Ausbilders



Geprächsführung



Konfliktmanagement



Train the Ausbilder 2022

Betriebe investieren ihre Ressourcen wie Zeit und Geld in die Akquise von Auszubildenden, um dem kommenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Um die dann gewonnenen Azubis auch im Betrieb zu halten und eine professionelle Ausbildung gewährleisten zu können, spielen hierbei die Ausbilder/-innen eine sehr große Rolle. Die Seminarreihe "Train the Ausbilder" spricht in erster Linie Ausbilder an, die Ihre Fähigkeiten als Ausbilder verbessern möchten und moderne Lernmethoden in die Praxis integrieren wollen. Unser Trainingskonzept umfasst fünf Bausteine, die auch unabhängig voneinander gebucht werden können.

Im 1. Trainingsmodul „Kommunikation“ geht es gezielt um die professionelle Kommunikation zwischen Ausbilder und Azubi, um verbale und nonverbale Signale, die wir unbewusst senden. In diesem Modul vermitteln wir die Basics der Kommunikation und fokussieren uns hierbei auf die Generation Z, die in den kommenden Jahren die Generation der Azubis sein wird.

Seminarinhalte 1. Trainingsmodul:

Kommunikation mit der Generation Z

- 📌 **Welche Herausforderung stellt die Generation Z an die Ausbilder und wie können wir dieser Generation professionell begegnen?**
- 📌 **Generationenübergreifende Kommunikation erlernen**
- 📌 **Respektvoll und wertschätzender Umgang im Generationenmodell erlernen**

Verbale und nonverbale Kommunikation gekonnt einsetzen

- 📌 **Wie geben wir verbal unsere Informationen weiter, was geschieht beim Sender und was geschieht beim Empfänger der Nachricht?**
- 📌 **Körpersprache verstehen**
- 📌 **Aktives Zuhören im Gespräch mit dem Azubi erlernen**
- 📌 **Was bedeutet Kommunikation zwischen Ausbilder und Azubis und wie sollten wir hier zielgruppengerecht vorgehen?**

Im 2. Trainingsmodul „Persönlichkeit des Ausbilders“ geht es um den Blick auf die eigene Persönlichkeitsstruktur und auf die Wirkung und Wahrnehmung dieser für die Azubis. Dass die Persönlichkeit des Ausbilders, seine Vorlieben und Kompetenzen fast noch mehr den Erfolg der Ausbildung beeinflussen als der Inhalt einer „Lehreinheit“, liegt auf der Hand. Wir beschäftigen uns in diesem Modul mit den Themen persönliche Ausbilderfähigkeiten, Menschenkenntnis, Führungspersönlichkeit, Selbst-Motivation und Selbstwirksamkeit.

Seminarinhalte 2. Trainingsmodul:

- 📌 **Meine Persönlichkeit am Beispiel des DISG-Modells**
- 📌 **Was macht einen guten Ausbilder aus?**
- 📌 **Wir erarbeiten unser Ausbilderleitbild!**
- 📌 **Die neue Rolle der Ausbilder: Mehr Führungskraft oder mehr Coach?**
- 📌 **Meine persönliche Distanz zum Azubi wahren!**



Im 3. Trainingsmodul „Wirkungsvolle Gespräche mit Azubis“ beschäftigen wir uns mit der Gesprächsführung, vor allem mit Feedback und Kritikgesprächen. Gezielt Gespräche mit Azubis führen, diese Gespräche professionell vorbereiten und durchführen, ist ein wichtiges Kernthema der Ausbilderarbeit. Sie erlernen in Rollenspielen und Gruppenarbeiten wie Gespräche geführt werden sollten und wie auch Kritikgespräche effizient und emotionsneutral geführt werden können.

Seminarinhalte 3. Trainingsmodul:

Grundlagen Gesprächsführung

Die drei Schritte der Gesprächsführung

-  **Vorbereitung**
-  **Durchführung**
-  **Nachbereitung**

Umgang mit Emotionen im Gespräch

Zielvereinbarungen mit Azubis

Kritik im Gespräch rüberbringen

Im 4. Trainingsmodul „Konflikte im Ausbildungsalltag“, beschäftigen wir uns mit den Fragen zur Konfliktentstehung und wie wir professionell Konflikte lösen, bzw. verhindern? Selbstverständlich entstehen durch verschiedene Ursachen täglich Konflikte innerhalb des Teams, zwischen Azubis oder Azubi und Ausbilder, dies lässt sich häufig nicht vermeiden. In diesem Modul erlernen Sie, wie Sie mit Konflikten umgehen und wie Konflikte in Zukunft vermindert werden können.

Seminarinhalte 4. Trainingsmodul:

Wie entstehen Konflikte zwischen Ausbilder und Azubi?

-  **Konfliktanalyse und Konfliktursachen erkennen**
-  **Konflikte im Azubi Team gekonnt meistern**
-  **Negative Folgen von ungelösten Konflikten vermeiden**
-  **Konfliktsituationen gezielt ansprechen und Konflikte lösen**
-  **Konfliktpräventionskonzept erarbeiten**



Zum Abschluss im **5. Trainingsmodul „Fördern und Fordern“**, richten wir den Blick auf die Azubis und beschäftigen uns mit der Förderung und Weiterentwicklung der Azubis. Besonders gute Azubis möchten mehr als nur die Inhalte des jeweiligen Rahmenstoffplans erlernen, doch wie können wir hierbei vorgehen und sie so fördern, dass für beide Seiten ein Mehrwert aus den zusätzlichen Aufgaben entstehen kann? Wir erarbeiten in diesem Modul gemeinsam Projekte, Vorträge und Aufgaben, die den Ausbilder- und Azubialltag bereichern.

Seminarinhalte 5. Trainingsmodul:

- 📌 **Was bedeuten für mich als Ausbilder die Themen „fördern und fordern“?**
- 📌 **Individuelle Förderung von lernschwachen und lernstarken Azubis im Ausbildungsalltag implementieren**
- 📌 **Ausbildungsmethoden in den Arbeitsalltag integrieren – von der vier Stufen Methode bis zum Projekt**
- 📌 **Meinen individuellen Handlungsplan zur Umsetzung der Ausbildungs-Methodiken im Betrieb erstellen**
- 📌 **Zertifikatsübergabe und Teilnehmerfeedback**



Unsere Leistungsschwerpunkte

1. Seminarinhalte und Ablauf

Wir legen viel Wert auf die individuelle Betreuung unserer Teilnehmer/-innen und deren berufliches Umfeld. Entsprechend dieser Erkenntnisse gestalten wir die Seminare Teilnehmer-innen orientiert und proaktiv. Wir gehen bei jedem Seminartag auf die individuellen Fragen der Teilnehmer-innen ein, um diese optimal in ihrer Entwicklung als Ausbilder/-in zu fördern.

Jeder Teilnehmer/-in erhält auf den Seminartag angepasste Unterlagen, ein abgestimmtes Handout sowie ein Fotoprotokoll im Nachgang zum Seminar.

2. Kostenrahmen

Position 1	Seminarunterlagen, Handout und Fotoprotokoll inklusive
Position 2	Seminarkosten pro Teilnehmer pro Seminartag: 350 Euro zzgl. 19 % MwSt. Seminarkosten für alle fünf Seminartage pro Teilnehmer: 1.575 Euro zzgl. 19 % MwSt. Beginn Seminartag 1: 09:00 Uhr, Ende 16:30 Uhr
Position 3	Tagungsgetränke und Tagungscatering incl.

3. Zahlungsmodalitäten

Die Rechnungsstellung für die Konzeptionierung und das Training erfolgt nach Durchführung der Inhouse-Schulung. Zahlungen sind fällig innerhalb von 7 Tagen nach Rechnungsdatum ohne jeden Abzug. *Zu allen Preisen ist die jeweils gültige Mehrwertsteuer hinzuzurechnen.

Unsere Seminartermine 1. Halbjahr 2022:

Dienstag, 11.01.2022
Dienstag, 08.02.2022
Dienstag, 08.03.2022
Dienstag, 05.04.2022
Dienstag, 03.05.2022

Start 09:00 Uhr, Ende ca. 16:30 Uhr