



PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von

Akademie für Führung und Vertrieb



Neues Train-the-Trainer-Programm macht markt-fit

Zertifiziertes Ausbildungsangebot der go! Akademie für Führung und Vertrieb startet im März

Düsseldorf, 16.02.2010 – Fachwissen, methodisches Können, didaktische und soziale Kompetenz sowie wirksames Marketing in eigener Sache gehören zum Handwerkszeug jedes erfolgreichen Trainers. Dafür bietet die Düsseldorfer go! Akademie für Führung und Vertrieb ab März ein umfassendes Train-the-Trainer-Programm für Einsteiger und für erfahrene Trainerinnen und Trainer an. „Als Weiterbildungsinstitut mit einem großen Trainer-Pool sind wir von Trainingspartnern, Kunden und interessierten Einsteigern häufig darauf angesprochen worden, dass sie ein Weiterbildungsprogramm mit einem ‘Rundum-Wohlfühlpaket’ suchen. Dieses bieten wir jetzt mit hochwertigen Ausbildungsmodulen an, die marktorientiert von vertrieblichen Unterstützungsangeboten für die Absolventen flankiert werden“, so Wolfgang Müller, Cheftrainer und Geschäftsführer der go! Akademie für Führung und Vertrieb. Das Angebot richtet sich an freiberufliche und angestellte Trainer, HR-Experten und PE-Leiter im Unternehmen sowie Führungskräfte mit Trainingsambitionen und startet mit dem Basis-Ausbildungsprogramm am 25. März 2010.

In 15 Präsenztagen mit zusätzlicher Hospitation, Co-Training und Supervision lernen die sechs bis maximal zwölf Teilnehmer während der Basis-Ausbildung, wie sie Seminare zu ihren Fachthemen entwickeln, sie teilnehmerorientiert durchführen und sich als Trainer richtig vermarkten.

Nachhaltig und intensiv: Theorie und Praxis in 5 Modulen

Die Basis-Ausbildung umfasst insgesamt fünf Module: Die Grundlagen und das Selbstverständnis des Trainers werden in Modul 1 definiert, während sich Modul 2 mit Didaktik und Methodik beschäftigt. Um Moderation und Gruppensteuerung dreht sich das dritte Modul, in dem Grundlagen der Interaktion mit Gruppen und Strategien zum Umgang mit schwierigen Situationen erläutert werden. Das Modul 4 führt die Teilnehmer zur gezielten Trainingskonzeption, von der Bedarfserhebung bis zur Evaluation. Modul 5 setzt sich umfassend mit allen Aspekten zu Positionierung und Vermarktung auseinander.

Vertieft werden die theoretischen Inhalte durch Projektarbeiten und Präsentationen der Teilnehmer sowie Hospitation und Co-Training im Anschluss an die Präsenztage. Die Teilnehmer können so die gelernten Inhalte praktisch anwenden und sind damit für die abschließende Prüfung und Zertifizierung gerüstet. Für Fragen, auch außerhalb der Präsenztage, steht den Teilnehmern eine Ausbildungshotline zur Verfügung. So können die Teilnehmer gleichsam vom Experten-Know-how der Trainer, der Erarbeitung der Inhalte im Team, Selbsterfahrung und -reflexion sowie den individuellen Rückmeldungen und Videofeedback profitieren. Aufbauend auf das Basis-Programm schließen sich später noch das Advanced-Programm und eine Weiterbildung mit dem Abschluss als „zertifizierter VertriebsIntelligenz®-Trainer“ an.

Zum Ausbilder-Team gehören neben Cheftrainer Wolfgang Müller auch Trainingsexperte Stefan Pentenrieder und die langjährige Trainer-Ausbilderin Frauke Ion. Außerdem steht eine Reihe von Top-Referenten, Speakern und namhaften Business-Experten als Gastdozenten zur Verfügung. Dazu Frauke Ion: „Ich freue mich, dass wir für unser TTT-Programm zusätzlich Top-Speaker mit ihrem Marktwissen gewinnen konnten, und dass unser Ausbildungsprogramm gleich auf große Nachfrage gestoßen ist. Denn als Trainer sind wir ja dazu da, Wissen und Können zu vermitteln – auch an Kollegen und solche, die es werden wollen.“

Ausführliche Informationen zum TTT-Programm unter <http://www.go-akademie.com/ttt>

Über die go! Akademie für Führung und Vertrieb:

Die go! Akademie für Führung und Vertrieb mit Stammsitz in Düsseldorf wurde 2001 als Weiterbildungsakademie für die Wirtschaft gegründet. Geführt wird sie von Andreas Buhr, dem Experten für VertriebsIntelligenz® und ©lean leadership, und dem Trainer Wolfgang Müller („Das go-i-Prinzip®“). Im Zentrum ihrer Arbeit steht die menschenorientierte Entwicklung von Potenzialen. Die go! Akademie verfügt über ein europaweites Trainernetzwerk und hat sich auf die Begleitung von unternehmerischen Entwicklungsprozessen in den Bereichen Führung und Vertrieb von der Analyse bis zur Erfolgskontrolle spezialisiert. Dazu gehört auch die Veranstaltung von Vorträgen und Seminaren zu allen Führungs- und Vertriebsthemen sowie Einzelcoachings von Geschäftsführern und leitenden Mitarbeitern.

Weitere Informationen:

go! Akademie für Führung und Vertrieb
Grafenberger Allee 115 – 117 . D-40237 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211 - 9 66 66 45 . Telefax: +49 (0) 211 - 9 66 66 52
E-Mail: info@go-akademie.com . Internet: www.go-akademie.com

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Michele Helene Schönen
Schanzenstraße 23 . 51063 Köln
Tel: 0221 - 95 64 90 570
redaktion@text-ur.de . www.text-ur.de