



## **Training ist gut – Transfer ist besser!**

### **Wie das Wissen vom Seminar an den Arbeitsplatz kommt**

Die Angebote auf dem Trainings- und Weiterbildungsmarkt haben sich im letzten Jahrzehnt stark verändert. Öffentliche Seminare sind aus dem Fokus gerückt. Ein Grund hierfür ist sicher die Tatsache, dass die Trainingsinhalte häufig nicht detailliert genug auf die Teilnehmer zugeschnitten sind. Angebote, die in verschiedene Level aufgebaut waren, wie zum Beispiel „Einführung“ und „Vertiefung“ weichen mehr und mehr individualisierten Trainings- und Coachingeinheiten.



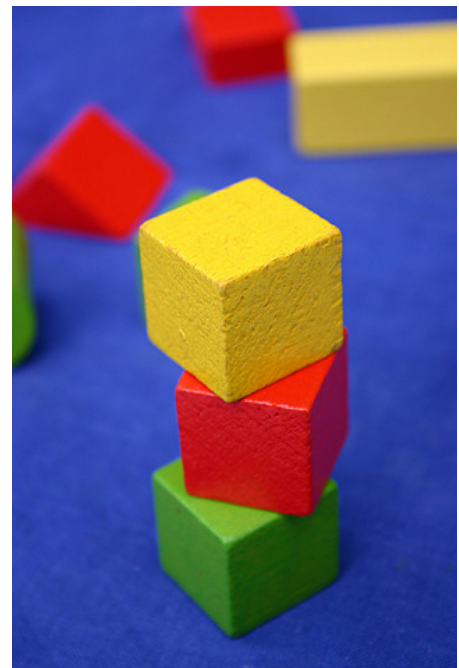
Training in Firmenseminaren oder Coachings ist sicher ein Baustein zum Erfolg. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist aber der Transfer vom Seminar in die Praxis. Es wird wohl kaum einen Trainer, Teilnehmer oder Personalverantwortlichen geben, der dies anders sieht. Wieso wird dann aber gerne diese wichtige Grundlage für Trainingserfolg ignoriert? Meistens fehlt die Zeit oder das Geld um in die so wichtige Transfersicherung zu investieren. Abwesenheitszeiten, Trainerhonorare, Tagungsgebühren sind so gering wie möglich zu halten. Also gibt es ein Training und dann geht es zurück an den Arbeitsplatz, in der Hoffnung, der Mitarbeiter setze das gelernte Wissen dann schon in Eigenverantwortung um. Leider gelingt dies selten, denn anstehende Projekte und dringende Termine lassen keine Zeit zu, Neues in den Alltag zu integrieren.

Zudem werden Qualifizierungsziele häufig nicht genau genug abgesprochen und fixiert. Teilweise erscheinen Teilnehmer unvorbereitet zu einer Veranstaltung oder wissen nicht, weshalb sie am Seminar teilnehmen sollen. Keine Frage, dass diese Punkte einer erfolgreichen Veranstaltung und dem Wissenstransfer im Wege stehen.

Natürlich gibt es Lösungswege, die sich in der Praxis umsetzen lassen. Das beginnt mit der Erkenntnis, dass der Grundstein für langfristigen Lernerfolg bereits im Vorfeld eines Seminars oder Trainings gelegt wird. Es ist unbedingt notwendig, eine Trainingsveranstaltung gut vorzubereiten. Im persönlichen Gespräch mit dem Kunden stecken wir zunächst den groben Rahmen ab. Dann geht es ins Detail: Mit Hilfe eines Fragebogens legen Auftraggeber und die vorgesehenen Teilnehmer den Schwerpunkt der Veranstaltung fest und formulieren detaillierte Seminarziele. Die Teilnehmer werden bereits zu diesem frühen Zeitpunkt aufgefordert, eigene Arbeitsbeispiele von Ihrem Arbeitsplatz anzugeben und zum Seminar mitzubringen. So werden die Teilnehmer bereits in der Planungsphase ins Boot geholt. Dies fördert die von vorneherein die Akzeptanz des Trainings als auch die Identifikation mit den Themen. Zudem wird die Selbstverantwortung der Teilnehmer angeregt. Ein weiterer kräftiger Schub für die Transfersicherung!

Mittelpunkt des Trainings darf nie der Dozent sein, der die Teilnehmer unterhalten soll. Es gilt vielmehr, die Teilnehmer zu aktivieren und ihre Aufgabenstellungen in den Fokus zu stellen. Das gelingt, indem den Teilnehmern konzentriert zunächst nur die benötigte Theorie vermittelt wird. Nicht mehr und nicht weniger. Die praktische Umsetzung erfolgt direkt im Anschluss. Das Arbeiten in kleinen Arbeitsgruppen, idealerweise an bekannten Beispielen aus der Praxis, ermöglicht Lösungserarbeitung und Transfer bereits im Seminar! Die Praxisarbeiten bringen zugleich die relevanten Fragen ans Tageslicht und können vom Dozenten direkt beantwortet werden. Zur Vertiefung der Themen kann zudem eine kurze Lösungspräsentation vor der Gruppe sinnvoll sein.

Noch im Seminar vereinbaren die Teilnehmer mit sich selbst und dem Dozenten, welche neuen Techniken sie ab sofort in der Praxis umsetzen werden. Damit diese Versprechen keine leeren Lippenbekenntnisse bleiben, wird durch einen Besuch des „Flying – Coach“ einige Tage nach dem Seminar verhindert. Direkt am Arbeitsplatz erfolgt so die Umsetzung.



***Bausteine für Ihren Seminarerfolg:  
Wissensvermittlung + Wissenstransfer***

**Übrigens:**

Wir unterstützen die Teilnehmer unserer Kurse bis zu 6 Wochen nach Trainingsende kostenfrei per Telefon- oder Mailsupport!

Wollen Sie Ihre nächsten Seminare nach dieser Vorgehensweise durchführen, oder den Flying Coach für die praxisorientierte Lösungsfindung direkt am Arbeitsplatz buchen?

Dann wenden Sie sich an uns, damit wir das weitere Vorgehen in einem unverbindlichen Gespräch besprechen können.

**Kontakt:**

Susanne Groth  
Bereichsleitung Seminare  
Mail: [sgroth@pc-plus.eu](mailto:sgroth@pc-plus.eu)  
Telefon: 089 / 54 09 35 12

pc-plus TRAINING & SERVICE GmbH  
Heimeranstraße 37  
80339 München