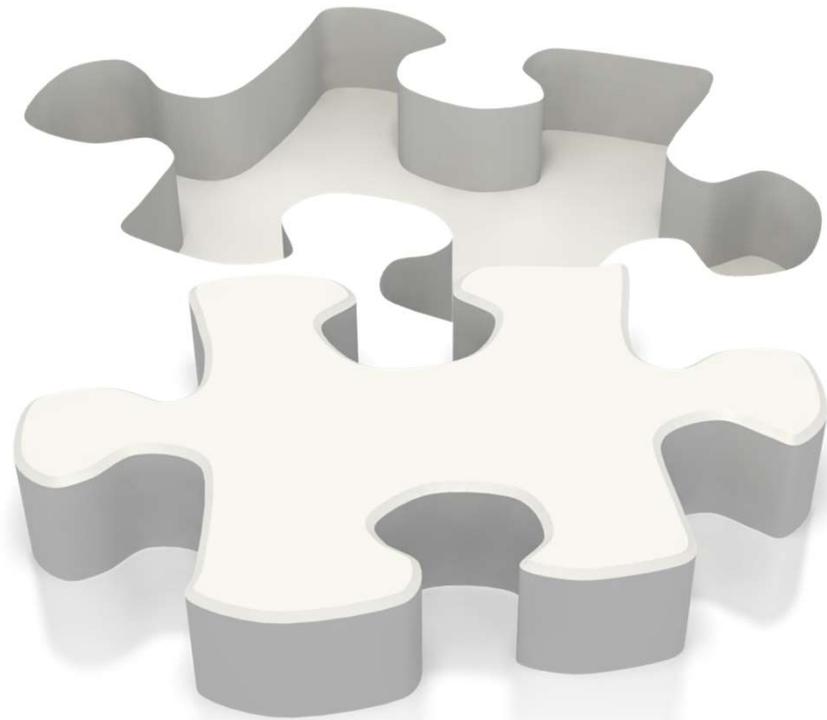


**Exzellente  
Business-Trainings.**



Gesellschaft für Personalentwicklung mbH  
Reuterstr. 20, 53113 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 243 90 0

Kontakt  
info@train.de  
[www.train.de](http://www.train.de)

## So machen wir den Unterschied

**E**xpertise  
**E**ngagement  
**E**rfahrung  
**E**rfolg

... daher arbeiten 80% unserer Kund\*innen  
seit über 10 Jahren mit uns.

## Unsere Expertise

Wir haben mehr als 35 Jahre Expertise in der systematischen Trainingsentwicklung und -durchführung in den unterschiedlichsten Branchen und Aufgabenfeldern. Wir verstehen Ihr Business und Ihre Trainingsziele.

## Unser Engagement

Partnerschaft ist uns wichtig. Wir engagieren uns dafür, dass unsere Kund\*innen unter allen Umständen erfolgreich und zufrieden sind. Wir verstehen L&D als Partner und sorgen dafür, dass Sie positiv sichtbar werden.

## Unsere Erfahrung

Wir arbeiten mit Konzernen, dem Mittelstand, mit Ministerien, mit Forschungsorganisationen, Behörden und mit Non-Profit Organisationen. Wir verbinden unser Know-how mit Best Practice Erfahrungen in den verschiedensten Branchen und Organisationen ganz unterschiedlicher Größe.

Wir nutzen im Training IHRE Beispiele, IHRE tatsächlichen Situationen und begeistern Ihre Teilnehmenden. Unsere internationale Erfahrung ermöglicht es uns, uns an unterschiedlichste Kontexte anzupassen.



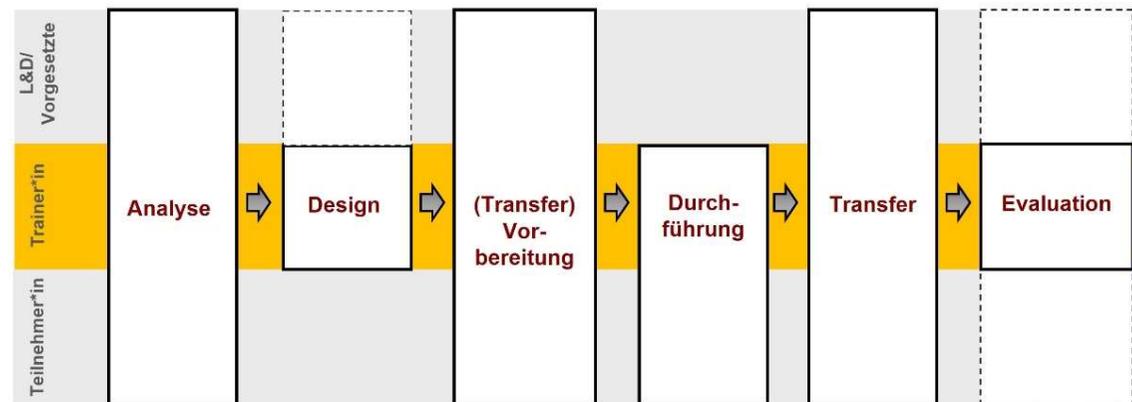
## Ihr Erfolg

Unsere Expertise, unser Engagement und unsere umfangreichen Best Practice Erfahrungen verknüpfen sich zu Ihrem Erfolg: Ihre Mitarbeitenden sprechen Sie an, wie *super* die Trainings sind, die *Sie* organisieren. Versprochen.

- 1 **train – Analyse.** Wir besprechen mit Ihnen genauestens, was Sie mit dem Training erreichen möchten. Alle Ziele werden systematisch verstanden. Typische und kritische Situationen werden aufgenommen und Erwartungen an beobachtbare Veränderungen festgelegt.

## Starke Methodik – starkes Team: **Unsere Expertise**

- 2 **train – Design.** Jedes Training wird für jede Zielgruppe und jedes Ziel maßgeschneidert. Wir sparen Zeit und Kosten, indem wir ausgereifte Standards nutzen und auf umfangreiche Übungspakete zurückgreifen. Für Sie bedeutet das: Gesteigerte Qualität ohne Mehrkosten.
- 3 **train – (Transfer) Vorbereitung.** Transfer beginnt bereits vor dem Training. Durch eine klare Orientierung der Teilnehmenden, durch Vorbereitungsaufgaben, aber auch durch E-Learnings, die dafür sorgen, dass wir Theorie-Inputs vorlagern.
- 4 **train – Durchführung.** In *train*-Trainings sind die Teilnehmenden in 60 – 70% der Zeit aktiv und üben ausschließlich an realistischen Situationen aus dem eigenen Unternehmen.
- 5 **train – Transfer.** Übungsbeispiele kommen aus Ihrer Firma, alle Lösungen sind hinterher am Arbeitsplatz tatsächlich nutzbar. Durch die Vorlagerung der E-Learnings und die hohe Aktivität im Training erreichen die Teilnehmenden eine hohe Transferrate.
- 6 **train - Evaluation.** Wir helfen Ihnen, die Evaluationsmethode zu finden, die am pragmatischsten zeigt, ob die erwünschten Effekte eingetreten sind.



## 35 Jahre zufriedene Kund\*innen mit höchsten Ansprüchen

1. *train*-Trainer\*innen und -Berater\*innen sind hoch qualifiziert und international erfahren. Teilnehmer\*innen merken das.

Unsere Trainer\*innen verstehen die Herausforderungen Ihrer Organisation und können deshalb ganz konkrete Lösungsvorschläge einarbeiten. Unsere Trainer\*innen sind Vorbilder, die sich einsetzen, damit Ihre Mitarbeiter persönlich vorankommen. Deshalb ist unsere **Teilnehmerzufriedenheit ungewöhnlich hoch**.

2. *train*-Trainer\*innen und –Berater\*innen helfen Ihnen bei der Lösung Ihres Problems. Auch wenn die Lösung nicht zu einem Trainingsauftrag führt. Wir wissen: **Zufriedene Kund\*innen kommen wieder**. Deshalb gehen Sie kein Risiko ein, wenn Sie mit uns in Kontakt gehen. Aber wir versprechen Ihnen, dass Sie jemanden kennenlernen, der/die sich für Sie einsetzt.

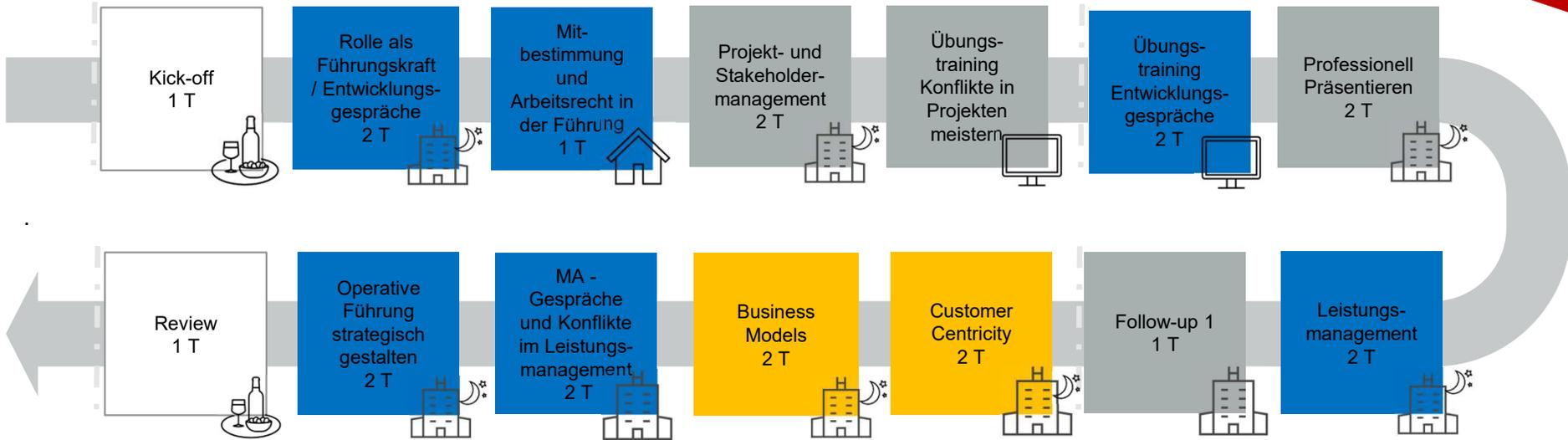
### Gute Gründe, *train* kennenzulernen

3. *train*-Trainings sind von der Vorbereitung bis in die Evaluation **auf Transfer ausgerichtet**. Es werden nur relevante Inhalte gelernt. Teilnehmer\*innen merken sofort, dass alle Beispiele aus ihrer Firma kommen und alle Materialien hinterher am Arbeitsplatz nutzbar sind.
4. Aufgrund unserer umfangreichen Best Practice Erfahrungen entwickeln wir maßgeschneiderte Trainings **konkurrenzlos schnell** und günstig. Sie werden staunen.



**Führung**    Kommunikation    Zusammenarbeit    Kundenorientierung    Arbeitstechniken    Spezialthemen

**Beispiel Führungskräfte Entwicklung**



Alle FKE TN\*innen erhalten zusätzlich einen Gutschein über ein 1:1 Coaching

Skilltrainings (mit Follow-Up-Tagen und einem steigenden Grad an Professionalisierung)
     
  Trainings mit Schwerpunkt Führung / Leistungsmanagement
     
  Trainings mit Schwerpunkt Produkte / Angebote

| Meilensteine zum Update des Entwicklungsplans.  
 | (PE, Vorgesetzte, Kandidat\*in)

 Veranstaltung extern ohne Übernachtung   
  Trainings im Hotel ohne Übernachtung   
  Trainings im Hotel mit Übernachtung   
  Trainings Inhouse   
  Übungstrainings virtuell



**Beispiel  
kollegiale Fallberatung  
für Führungskräfte**

**Kollegiale Fallberatung (hybrid)**

- Themenfestlegung durch die Gruppe
- train-Trainer\*in gibt einen Start-Input oder eine Übung vor
- Es folgen 1-2 Runden kollegiale Fallberatung mit kompetenter Beratung durch den/die Trainer\*in
- Gesamtzeit jeweils 2 Stunden, um eine regelmäßige Teilnahme zu erzeugen

Diese Meetings können remote stattfinden.

Die Gruppe der kollegialen Fallberatung kann aus sehr unterschiedlichen Führungskräften bestehen – solange sie einander nicht unterstellt sind.  
Max. 6 Teilnehmende



Führung

Kommunikation

Zusammenarbeit

Kundenorientierung

Arbeitstechniken

Spezialthemen

Beispiele für Trainingsinhalte  
im Bereich Führung

### Zentrale Führungsaufgaben

- Die ersten 100 Tage effizient gestalten
- Ziele für mein Team und mit meinem Team entwickeln
- Klassische Arbeitsumgebungen, Agile Umgebungen, Hybride Umgebungen
- New Work und System Design: Arbeitsumgebungen gestalten
- Selbstorganisation des Teams
- Mitarbeitende entwickeln
- Entscheidungen vorbereiten
- Gemeinsam Entscheidungen fällen
- Unterschiedliche Ansprüche balancieren
- Führungskräfte führen

### Kommunikative Fähigkeiten für Führungskräfte

- Lösungsorientierte Gesprächsführung
- Durch Fragen steuern
- Kommunikation in Projekten
- Entwicklungsgespräche führen
- Beurteilungsgespräche führen
- Leistungsfeedback geben
- Effektiv delegieren
- Meeting Management
- Konflikte erkennen und lösen
- Story Telling
- Psychologische Sicherheit vermitteln
- Geben und erhalten von Feed Forward, Unterstützung, Feedback
- Zusammenbaukultur fördern
- Kommunikation in Teams

### Übergreifende Aufgaben von Führungskräften

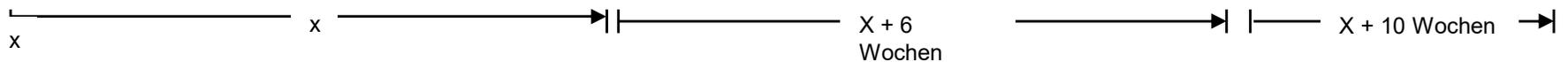
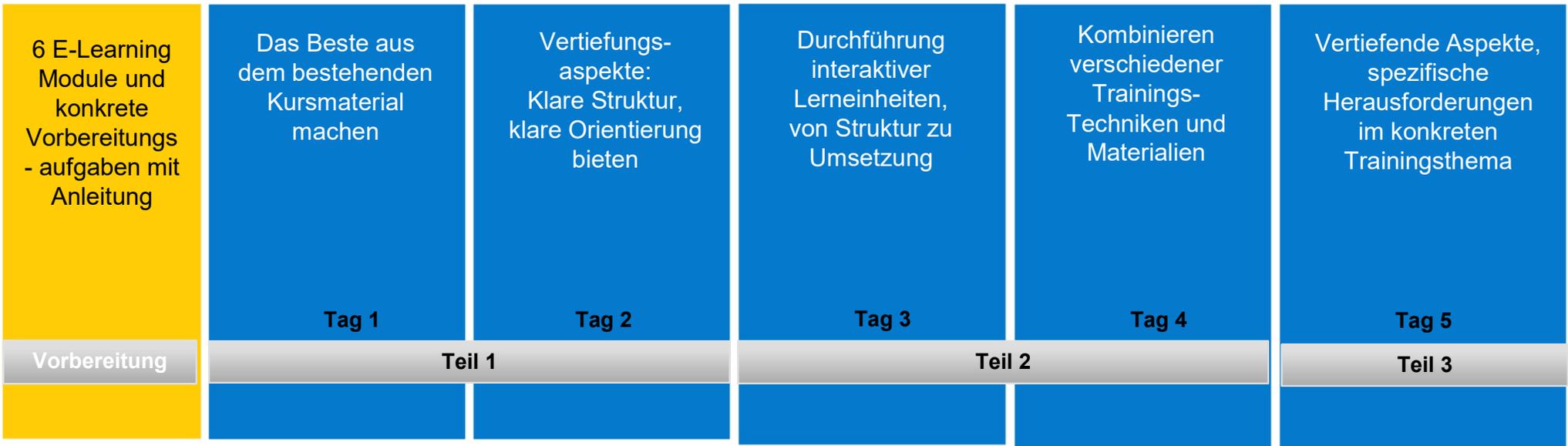
- Growth Mindset
- Resilienz
  - Wie gehe ich selbst mit schwierigen Situationen um
  - Wie helfe ich meinen MA\* dabei
- Stressmanagement
- Affenmanagement
- Zeitmanagement
- Grundwissen Strategie
- Grundwissen Marketing
- Grundwissen Finanzen
- Unternehmensspezifische Aufbaukurse
- Arbeitsrechtliche Maßnahmen

Die Listen sind nicht vollständig und dienen der Illustration. Sie können beliebig ergänzt werden.



**Beispiel  
Train-the-trainer**

Für alle Bereiche haben wir erprobte Standards, die sich in Tausenden von Trainings bewährt haben und die nur noch auf Ihr Unternehmen angepasst werden müssen. Kaum etwas ist zu speziell als dass wir es nicht in professionelle Trainings umsetzen könnten. Im Zusammenspiel mit fachlichen Expert\*innen entwickeln wir beständig neue Themen



Führung

Kommunikation

Zusammenarbeit

**Kundenorientierung**

Arbeitstechniken

Spezialthemen

**Beispiele für Trainingsinhalte  
im Bereich  
Kundenorientierung**

### Gesprächstechnik beherrschen

- Verkaufsgespräche vorbereiten und erfolgreich durchführen
- Beschwerdegespräche managen und zur Zufriedenheit führen
- Serviceorientierte Kommunikation (online, am Telefon...)
- Im Small Talk glänzen
- Mit Geschichten Produkte verkaufen
- Verhandlungen zu Win-Win führen
- Überzeugend auftreten und argumentieren
- Moderationstechnik
  - Kreativmoderation
  - Konfliktmoderation
  - Projekt-Meetings

### Sichtbarkeit erhöhen

- Akquise-Präsentationen vorbereiten und durchführen
- Key Notes vorbereiten und halten
- Kalt-Akquise-Anrufe durchführen
- Texte ansprechend formulieren
- Positive Sprache (im Außenauftritt)
- Introvertiert, Extrovertiert, Frauen, Männer – sichtbar sein in unterschiedlichen Kontexten
- Kontaktpunkte mit Kund\*innen identifizieren
- Netzwerke aufbauen und gezielt einsetzen
- Das eigene Unternehmen angemessen repräsentieren

### Angebote erklären

- Fachsprache in Umgangssprache übersetzen
- Bedarfe systematisch verstehen
- Benefits und Folge-Einsparungen gezielt darstellen
- Aus der (Fach-)Perspektive des/der Kund\*in argumentieren
- Bilder und Bildsprache einsetzen
- Wissenslücken beim Gegenüber mit Fragen aufdecken und sanft füllen
- Nutzenargumentationen nachvollziehbar formulieren
- Erwartungen an Produkte und Lösungen klären und managen

Die Listen sind nicht vollständig und dienen der Illustration. Sie können beliebig ergänzt werden.



# 12 Bücher

Wir veröffentlichen systematisch unser Knowhow.

Zwölf Bücher, um das Lernen nach dem Training zu unterstützen.



## Wir ...

- ... haben mehr als 60.000 Teilnehmende betreut.
- ... erarbeiten seit 35 Jahren maßgeschneiderte Konzepte.
- ... arbeiten für viele bekannte und nicht so bekannte Unternehmen.
  
- ... glauben an Teamleistung.
- ... glauben an herausragenden Service.
- ... kümmern uns um jedes Detail.
- ... lieben, was wir tun.
- ... sind neugierig auf alles.
  
- ... schauen nach vorne, um innovativ zu sein.
- ... schauen zurück, um zu lernen.
- ... schaffen ein Umfeld gegenseitigen Respekts.
- ... unterstützen persönliche Entwicklung. Von jedem und jeder.
  
- ... schätzen unsere Kund\*innen und liefern Ihnen sichtbaren Wert.

Exzellente Business-Trainings.

---