



GLEICH
Anmelden
www.hutner.de/seminare

Trainer Werkstatt

RAUS AUS ALTEN MUSTERN - REIN IN FRISCHE IMPULSE

MIT VOLLEN SEGELN AUF STÜRMISCHER SEE

Sie kennen es bestimmt: Nach einiger Zeit wird es immer schwieriger Trainingsinhalte effizient in der Praxis umzusetzen. Besonders die nachhaltige Begleitung des Mitarbeiters durch den Internen Trainer auf der Fläche erweist sich als herausfordernd. Dabei stellt man sich immer wieder die Frage: Wie kann ich Begeisterung erzeugen und dabei gewünschte Wirkung erzielen?

FRISCHER WIND IM TRAINING

Die Führungskräfte und Internen Trainer bilden gemeinsam eine wichtige Umsetzungshilfe und sind Nachhaltigkeits-Garant. Als wichtige Schnittstelle sorgt der Interne Trainer dafür, den Wirkungsgrad von Trainings zu erhöhen, den wirksamen Hebel in den Mittelpunkt zu stellen und zielorientiert zu nutzen - und das alles mit Begeisterung und Nachhaltigkeit.

Von Apps kennt man sie und setzt sie sogar voraus: regelmäßige Updates. Wir selber gönnen uns ein „Update“ jedoch viel zu selten. Scheinbar Wichtiges hält vom regelmäßigen Austauschen und Ausprobieren mit den Kollegen ab. Schnelle Infos holt man sich aus Büchern oder dem Internet. Und doch ist es auch hier wie mit fast allem: Erst durch erleben, selber ausprobieren und darüber sprechen wird aus Information und Wissen begeisterndes Tun.



IN DREI STUFEN

ZUM ZIEL

Im starken „Wir“ erfolgreich sein - Kundenerlebnisse entlang der Kundenreise gemeinsam gestalten.

Tag 1 | Erfahrungsaustausch

Best Practice - voneinander lernen

- ≈ **Impulsvortrag: Was verändert sich gerade?**
Individualität, Emotionalität und Eigenverantwortung sind die Aspekte der Zukunft auf der Fläche. In der Trainer Werkstatt sprechen wir über veränderte Erwartungen der Kunden und die daraus entstehenden Auswirkungen auf die Flächendynamik und das Tun der Mitarbeiter und damit der Internen Trainer.
- ≈ **Best Practice - voneinander lernen:** Jeder Trainer stellt Best-Practice Beispiele aus der Praxis vor, die zuvor von Hutner-Beratern aufbereitet werden (Qualitäts-Check):
 - Erfahrungsaustausch in der Gruppe
 - Individuelle Highlights aus den jeweiligen Trainings
 - Reflexion der Beispiele im Bezug auf veränderte Rahmenbedingungen
- ≈ **Gemeinsames Abendessen** zum Abschluss des 1. Tages

Tag 2 | Kundenreise

Kundenerlebnisse gemeinsam gestalten

- ≈ **Die Brücke zum Kunden** - Das auf die Situation angepasste Verhalten der Mitarbeiter an den Kundenberührungspunkten, wird immer entscheidender, um wirksame Kundenerlebnisse schaffen zu können. Die Trainer lernen, wie sie den Mitarbeitern Sicherheit im individuellen Verhalten an den relevanten Touchpoints vermitteln können.
- ≈ **Im Team Verantwortung übernehmen** – Wir - und Teamaspekte sind in Zukunft essentiell. Die Internen Trainer lernen, wie und mit welchen Themen sie aktiv auf Wir-Aspekte einzahlen können. Praktische Lösungen, wie z.B. Mini-Impulse für kleine Teambesprechungen, werden erarbeitet.
- ≈ **Überraschungsevent** zum Abschluss des 2. Tages

Tag 3 | Schnittstellen nutzen

Umsetzungskraft freilegen

- ≈ **Halten, was das Unternehmen verspricht** - Marketing-Aktionen sollen Kunden in den Handel locken. Um erfolgreich zu sein, müssen sie am POS stark umgesetzt werden. Die Performance der Mitarbeiter ist entscheidend, um den Kunden zum „Wiederkommen wollen“ zu bewegen. Der Interne Trainer ist Multiplikator und lernt, wie man sich mit Abteilungen, wie dem Marketing vernetzt und Inhalte und Aussagen in den Trainings verpackt.
- ≈ **Storytelling** – Welche Stories sollen die Berater z. B. zu neuen Marketing-Aktionen erzählen und welche Argumente gibt es dafür? Welches Storytelling gibt es zu neuen Produkten und Leistungen?
- ≈ **Trainings für die Praxis** – Leicht umsetzbare Trainings-Impulse werden erarbeitet, damit die Trainer praktische, schnell greifende Tools für den Alltag auf der Fläche zur Hand haben.



IHR MEHRWERT

Ihre Internen Trainer erhalten neue Impulse durch den Erfa-Kreis und können Ideen, Motivation und „frischen Wind“ mit ins eigene Unternehmen bringen.



Der Interne Trainer lernt, wie beispielsweise Marketingversprechen auf der Fläche nachhaltig umgesetzt und Leistungen angepriesen werden.



Die Internen Trainer erarbeiten konkrete Trainingseinheiten, die in Ihrem Unternehmen sofort umgesetzt werden können und neuen Schwung in Ihr Team bringen.



Die Internen Trainer erhöhen den Wirkungsgrad der Botschaften, während und vor allem nach den Trainings.



DAS WICHTIGSTE

IN KÜRZE

TEILNEHMER



≈ Trainer und Personalentwickler, die aktiv im Unternehmen trainieren.

ABLAUF



≈ 3-tägiger Workshop

TERMIN

≈ 12.-14. November in Würzburg

Kosten: 490,- € pro Person*
(jede weitere Person 390,-€)**

* zzgl. MwSt., Reisekosten, Hotel- und Verpflegungskosten

** gilt für mehrere Teilnehmer aus einem Unternehmen; zzgl.

MwSt., Reisekosten, Hotel- und Verpflegungskosten

IHR KONTAKT

Für Fragen zur Trainerwerkstatt steht Ihnen Francesco Amatruda per Telefon +49 (0) 8394 92608-25 oder per E-Mail francesco.amatruda@hutner.de gerne zur Verfügung!



HUTNER TRAINING AG

Mit Freude Stärken entfalten.

Steinbacher Straße 10 ~ D-87758 Kronburg
Tel.: +49 (0) 8394 92608-0 ~ Fax: +49 (0) 8394 92608-44
info@hutner.de ~ www.hutner.de



Christian *Rößner*
Trainer



Francesco *Amatruda*
Beratung & Vertrieb

Anmeldeformular



HUTNER TRAINING AG

Mit Freude Stärken entfalten.

E-Mail: info@hutner.de oder **per Fax + 49 (0) 8394 92608-44**

Hutner Training AG, Steinbacher Straße 10, 87758 Kronburg



Trainer Werkstatt: 12. bis 14.11.2019 in Würzburg

Preise pro Teilnehmer: **490 €**, jeder weitere Person **390 €**, zzgl. Hotelkosten

Die Tagung findet im Best Western Premier Hotel **Rebstock** statt. Die Tagungspauschale (Übernachtung, Verpflegung) beträgt **485 €** im Einzelzimmer und **438 €** pro Person im Doppelzimmer.

Start am ersten Tag um **14 Uhr**, Ende am letzten Tag um **16 Uhr**

Teilnehmer: _____

Teilnehmer: _____

Teilnehmer: _____

E-Mail der Teilnehmer: _____

Wir buchen:

ohne Übernachtung

mit Übernachtung vom _____ bis _____

_____ Einzelzimmer _____ Doppelzimmer

Wir nehmen nicht teil:

Der Termin passt nicht, Kein Interesse, Sonstiges

Die Bestätigung und Rechnung soll geschickt werden an:

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon, Fax: _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Hutner Training sind Grundlage dieses Vertrages. Alle Preise gelten zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer, Hotel- und Verpflegungskosten.

Datum, Unterschrift

Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. Nach dem Erteilen Ihres Auftrages werden die Beratungstage/Leistungen für Sie gebucht.
2. Die Rechnung wird 2 Wochen vor Beratung/Leistung zur Bezahlung fällig.
3. Bei einem Auftragsvolumen von über 100.000 € werden A-Kontozahlungen monatlich nach Vereinbarung fällig.
4. Sie können Ihren Auftrag ohne Angabe von Gründen absagen. In diesem Fall gilt folgende Preisregelung: Bei Stornierung oder Terminveränderung bis 90 Tage vor Leistungs-/Beratungstermin wird eine Zahlung in Höhe von 20 Prozent fällig. Bei Stornierung oder Terminverschiebung zu einem späteren Zeitpunkt sind 100 Prozent der vereinbarten Auftragssumme zu zahlen. Stornierungen bedürfen der Schriftform.
5. Fällt ein Termin durch Erkrankung des Beraters oder durch andere unvorhersehbare Ereignisse aus, so entfällt das vereinbarte Honorar. Es entsteht kein Anspruch auf Schadenersatz.
6. Bei Beratungen, die speziell für Ihr Unternehmen veranstaltet werden, wird die Organisation des Veranstaltungsortes durch den Auftraggeber erbracht.
7. Für die Durchführung von externen Trainings gilt:
 - 8.1. Der gebuchte Seminarplatz ist auf eine andere Person übertragbar.
 - 8.2. Bei der Seminaranmeldung übernimmt Hutner Training die Buchung der Hotelzimmer in Ihrem Auftrag. Nehmen Sie am Seminar nicht teil, so ist die Absage der für Sie gebuchten Hotelzimmer/Funktionsräume von Ihnen direkt zu tätigen. Eine Preisregelung treffen Sie in diesem Fall bitte selbst mit dem entsprechenden Hotel.
 - 8.3. Wir behalten uns vor, den konkreten Veranstaltungsort zu ändern. Für diesen Fall geben wir Ihnen rechtzeitig Bescheid. Wir behalten uns weiterhin vor, bei ungenügender Teilnehmerzahl ein Seminar spätestens 8 Tage vor dessen Beginn abzusagen.