

## LEBENDIGE SEMINARGESTALTUNG - TRAIN THE TRAINER I

Dauer: 3 Tage

Durchführungsart: Präsenztraining

Zielgruppe: Trainer, Seminarleiter und Multiplikatoren.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Nr.: 7210

Preis: 1.590,00 € (netto) / 1.892,10 € inkl. 19% MwSt.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Videoaufzeichnungen und -analysen.



Sie führen bereits Trainings und Schulungen durch oder sind dabei Maßnahmen zu planen und zu entwickeln? Dieses Seminar bietet Ihnen die Grundlagen für lebendige und professionelle Veranstaltungen. Sie lernen aktuelle didaktische Prinzipien, unter anderem auch die Herausforderungen der neuen digitalen Medien kennen und in Ihren persönlichen Stil zu integrieren. Sie beherrschen den Umgang mit unterschiedlichen Zielgruppen, lernen schwierige Situationen zu reflektieren und vorzubeugen.

Unsere Lernplattform LearningHub @Cegos ist Bestandteil dieses Präsenzseminars. Neben den digitalen Seminarunterlagen ist das Training um weitere Lernformate und Medien angereichert. Um einen nachhaltigen Wissenstransfer in den Arbeitsalltag zu erzielen, wird das Seminar nach unserem 4REAL-Vorgehensmodell umgesetzt.



### Programm

#### Meine Haltung beim Trainieren: Persönlichkeit und Wirkung:

- Die Haltung im Training
- Womit wirke ich wie?
- Welche Sprache nutze ich?
- Wie drücke ich mich aus?
- Körpersprache: Was sage ich tatsächlich, wenn ich etwas sage?
- Die Lerngesetze
- Videofeedback: Wie sehe ich mich von außen?

#### Seminarplanung, Ziel-, Teilnehmer-, Praxisorientierung:

- Zielorientierung
- Lernziele definieren
- Lernzielstufen
- Teilnehmerorientierung
- Homogene (heterogene) Teilnehmerstruktur
- Motivationsstufen
- Praxisorientierung
- Kernwissen
- Hintergrundwissen
- Ergänzungswissen
- Zeit

## Seminarphasen:

- Der gelungene Einstieg: Seminaranfang
- Gestaltung von Lernsequenzen: Fragestellung, Information, Übungsphase, Praxistransfer
- Lernzielkontrollen
- Wiederholungen
- Teilnehmerfeedback und Evaluation
- Seminarleitfaden

## Informationsvermittlung und -vertiefung, Medieneinsatz:

- Welche Methode passt zu welchem Ziel?
- Vortrag
- Lehrgespräch
- Diskussion
- Gruppenarbeit
- Einzelarbeit
- Energizer
- Bedeutung des Medieneinsatzes
- Flipchart
- Moderationswand
- Digitale Medien
- Lernplattformen
- Virtuelle Klassenräume

## Visualisierung im Seminar:

- Was visualisieren?
- Intelligenter Einsatz digitaler und analoger Medien zum Visualisieren
- Gestaltungsmittel
- Techniken und Hilfsmittel

## Schwierige Situationen im Seminar:

- Wer oder was bringt mich aus dem Konzept?
- Kenne ich schwierige Teilnehmer?
- Welche Reaktionen sind hilfreich?
- Praxisorientierter Umgang im Rollenspiel

## Hinweis

Führen Sie vor allem Virtual Trainings durch? Unser Seminar 7270 ‚Train the Trainer für virtual classroom: Erfolgreich live online Trainings durchführen im virtuellen Klassenraum‘ ergänzt 7210 ‚Train the Trainer I‘ ideal.

Teilnehmer, die alle vier Seminare der Train the Trainer-Reihe besucht haben, können ein gesondertes Zertifikat anfordern.

## Termine und Orte: 19 März 2019 - Nr.: 7210

### Berlin

03 Apr - 05 Apr 2019 **Garantietermin**

### Düsseldorf

13 Mai - 15 Mai 2019

19 Aug - 21 Aug 2019

18 Nov - 20 Nov 2019

### Frankfurt

24 Jun - 26 Jun 2019

04 Dez - 06 Dez 2019

### München

29 Jul - 31 Jul 2019 **Garantietermin**

### Hamburg

18 Sep - 20 Sep 2019

### Stuttgart

09 Okt - 11 Okt 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/7210>

## TRAINERVERHALTEN IM UMGANG MIT DEN TEILNEHMERN - TRAIN THE TRAINER II

Dauer: 3 Tage

Nr.: 7230

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.590,00 € (netto) / 1.892,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Trainer, Seminarleiter und Multiplikatoren.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Übungen, Gruppenarbeit, Videoaufzeichnungen und -analysen.

Voraussetzungen: 7210 oder vergleichbare Kenntnisse.

Nach diesem Seminar können Sie Spannungsfelder durch gezielte Dialogführung positiv beeinflussen und Konflikte frühzeitig erkennen und handhaben. Sie wissen gruppendynamische Prozesse zu steuern

### Programm

Wahrnehmung und Verständigung:

Beobachten und Zuhören als Wahrnehmungsgrundlage - Wahrnehmungsfilter - Verbale und nonverbale Verständigung

Kommunikation zwischen Trainer und Teilnehmer:

Eigene Kommunikationsmuster erkennen - Die Metaebene der Kommunikation als sinnvolles Interventionsmodell - Kommunikationsblockaden abbauen - Die eigene Kommunikationsweise auf die Persönlichkeit des Teilnehmers abstimmen - Die Bedürfnisse der Teilnehmer erkennen

Psychologie einer Seminargruppe:

Die Gruppensituation - Die Situation des Einzelnen - Balance schaffen durch Nutzen der Grundlagen der Themenzentrierten Interaktion (TZI) - Beachten der jeweiligen Rollen im Lernprozess - Die Ressourcen der Gruppe nutzen

Motivation im Lernprozess:

Motivation, Bedürfnisse und Zufriedenheit - Intrinsische und extrinsische Motivation - Passung und Anreize

Konflikte und ihre Handhabung:

Konfliktsignale erkennen - Adäquate Interventionsstrategien - Die Transaktionsanalyse als Modell und Hilfsmittel zum Verständnis menschlichen Verhaltens - Konflikte und ihre Auswirkungen auf das Seminargeschehen, die Teilnehmer und den Trainer

Selbstmanagement des Trainers:

Mentale Einstimmung - Erfolg/Misserfolg - Entlastungsmöglichkeiten - Eigene positive Ressourcen nutzen

### Hinweis

Teilnehmer, die alle vier Seminare der Train the Trainer-Reihe besucht haben, können ein gesondertes Zertifikat anfordern

## Termine und Orte: 19 März 2019 - Nr.: 7230

### Hamburg

01 Jul - 03 Jul 2019 **Garantietermin**

### Frankfurt

28 Okt - 30 Okt 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/7230>

## SEMINARKONZEPTION: REGIEPLAN UND TEILNEHMERUNTERLAGEN - TRAIN THE TRAINER III

Dauer: 3 Tage

Durchführungsart: Präsenztraining

Zielgruppe: Trainer, Seminarleiter und Multiplikatoren.

Voraussetzungen: 7210 oder vergleichbare Kenntnisse.

Nr.: 7220

Preis: 1.590,00 € (netto) / 1.892,10 € inkl. 19% MwSt.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit. Gerne können Sie eigene Entwürfe, Konzepte, Materialien und Unterlagen zum Seminar mitbringen.

Nach diesem Seminar kennen Sie verschiedene Möglichkeiten der Konzeption Ihrer Seminare. Sie lernen, Regiepläne sinnvoll zu strukturieren und zu erstellen. Sie lernen Prinzipien der Textgestaltung, des Layouts und der Textanalyse kennen, die Ihnen helfen, Ihre Seminarunterlagen den Ansprüchen Ihrer Teilnehmer entsprechend aufzubereiten

### Programm

Steuerung der Inhalte und Themen:

Teilnehmerorientiert? - Prozessorientiert? - Zielorientiert? - Erlebnisorientiert? - Balancemodell zur Klärung der Inhalte und Vorgehensweisen

Von der Planung zum fertigen Konzept:

Seminarphasen in den Regieplan übernehmen - Erstellen eines dramaturgischen Konzepts - Wie mache ich aus Theorie- Praxis-Sequenzen? - Welche Sequenz setze ich wann ein?

Erstellen von Trainerleitfäden:

Regieplan - Stichwortzettel - Verschiedene Ausführungsmöglichkeiten

Textgestaltung:

Grundlagen - Die vier Verständlichkeitsmacher - Ziele von Unterlagen - Gliederung - Die Zielgruppe - Konzentration auf das Wesentliche - Lebendig, positiv, persönlich und bildhaft schreiben

Das Layout von Teilnehmerunterlagen:

Das richtige Maß - Bilder und Grafiken - Tabellen und Diagramme - Corporate Identity

Texte beurteilen:

Analyse - Individuelle Beurteilungskriterien - Verschiedene Textbeispiele

### Hinweis

Teilnehmer, die alle vier Seminare der Train the Trainer-Reihe besucht haben, können ein gesondertes Zertifikat anfordern



## GANZHEITLICHES LERNEN - TRAIN THE TRAINER IV

Dauer: 3 Tage

Nr.: 7250

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.590,00 € (netto) / 1.892,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Trainer, Seminarleiter und Multiplikatoren.

Schulungsmethode: Vortrag und praktische Übungen.

Voraussetzungen: 07210 oder vergleichbare Kenntnisse sowie praktische Seminarerfahrungen.

Nach diesem Seminar können Sie Elemente aus dem Neuro-Linguistischen-Programmieren, dem systemischen und dem suggestopädischen Ansatz im Seminar gezielt einsetzen. Sie lernen, die Methode des Mindmapping anzuwenden. Sie lernen, Ihre Teilnehmer auf unterschiedlichen Wahrnehmungsebenen anzusprechen und kennen Methoden zur spielerischen Wiederholung des Lernstoffs

### Programm

Neuro-Linguistisches-Programmieren im Seminar:

Die Repräsentationssysteme - Kontakt herstellen - Den richtigen Rahmen finden - Veränderungstechniken - Pacing und Leading - Metaphern und Geschichten

Der systemische Ansatz im Seminar:

Erklärungsansatz aus der Kybernetik - Wahrnehmungsmodell nach Milton Erickson - Vom Problem zur Lösung - Systemische Fragen

Suggestopädische Elemente:

Spielerisches Lernen - Konzentrations-, Entspannungs- und Bewegungsübungen - Einsatz von Musik - Periphere Stimuli

Mind Maps:

Wo kann ich Mind Maps besonders gut einsetzen?

Lerntypen und Wahrnehmungskanäle:

Lerntypentest - Gedächtnistest - Wahrnehmungskanäle - Aufbereitung des Lernstoffs

Wiederholung des Lernstoffs ohne Langeweile:

Die Phantasiereise - Das Lernkonzert - Puzzle - Kreuzworträtsel - Gegenseitiges Interview - Lotto - Memory

### Hinweis

Teilnehmer, die alle vier Seminare der Train the Trainer-Reihe besucht haben, können ein gesondertes Zertifikat anfordern





## TRAIN THE TRAINER FÜR VIRTUAL CLASSROOM: ERFOLGREICH LIVE ONLINE TRAININGS DURCHFÜHREN IM VIRTUELLEN KLASSENRAUM

Dauer: 2 Tage

Nr.: 7270

Durchführungsart: Lehrgang

Preis: 1.390,00 € (netto) / 1.654,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Alle, die virtuelle Seminare durchführen wollen.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Übungen, Feedback - in der Präsenzphase und in den virtuellen Sessions.

Voraussetzungen: Sem. 7210 7210 oder vergleichbare Kenntnisse.

Nach diesem Seminar kennen Sie die technischen Aspekte von VCT (virtual classroom training) und wissen, worauf es bei der Präsentation/Moderation und der Interaktion mit den Teilnehmern ankommt. Sie haben erste praktische Erfahrungen als Presenter und Moderator im VCT mit Adobe Connect gesammelt.

### Programm

#### Technik I:

- Ausstattung der Lernumgebung
- Teilnehmeroberfläche von Adobe Connect
- Werkzeuge (Rückmeldungen, Whiteboard, Umfragen, Chat) und Nutzung als Teilnehmer

#### Technik II:

- Ansicht Meetingraum und Tools aus Sicht des Presenters
- Einsatz Webcam/Musik
- Tools: Bildschirmfreigabe, Breakout Rooms (Gruppenräume), Polls

#### Präsentation und Interaktion im virtual classroom:

- Unterschied Webinar / Virtueller Klassenraum (VCT)
- Rolle des Presenters im Meetingraum: Wie läuft eine Session ab?
- Aufgaben des Presenters vor, während und nach der Session

#### Moderation und Methoden:

- Aufgaben und Funktionen des Trainers als Motivator und e-Moderator
- Zusammenarbeit zwischen Presenter und Producer

#### Praxis mit Feedback I:

- Präsentation einer kurzen Sequenz innerhalb einer Session in deutscher oder englischer Sprache als Presenter und Moderator
- Zusammenarbeit zwischen Presenter und Producer

## Praxis mit Feedback II:

- Präsentation einer kurzen Sequenz innerhalb einer Session in deutscher oder englischer Sprache als Presenter und Moderator
- Zusammenarbeit zwischen Presenter und Producer

## Hinweis

Bitte beachten Sie, dass sich das Seminar aus 1 Tag Präsenz und 6 x 1,5 Stunden Training im virtuellen Klassenraum via Adobe Connect zusammensetzt. Diese sind nicht einzeln buchbar.

## Termine und Orte: 19 März 2019 - Nr.: 7270

### Frankfurt

14 Jun - 14 Jun 2019

### Düsseldorf

11 Okt - 11 Okt 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/7270>

## TRAIN THE TRAINER - TIPPS UND TRICKS FÜR ERFAHRENE TRAINER

Dauer: 3 Tage

Nr.: 7260

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Übungen, Gruppenarbeit, Videoaufzeichnungen und -analysen.

Zielgruppe: Trainer, Seminarleiter und Multiplikatoren mit mehrjähriger Erfahrung.

Voraussetzungen: 7210 oder vergleichbare Kenntnisse.

In dem Seminar erhalten Sie die Möglichkeit zur Reflexion des eigenen Trainerverhaltens, insbesondere des Verhaltens vor der Gruppe. Sie können somit Ihr eigenes Präsentationsauftreten überprüfen. Des Weiteren sollen andere oder neue Wege der Wissensvermittlung erarbeitet werden.

Das inhaltliche Programm dient in diesem Workshop lediglich als Rahmen, im Vordergrund soll der Erfahrungsaustausch untereinander stehen. Ziel ist es, in Zukunft besser mit Konfliktsituationen umzugehen, Veranstaltungen lebendiger zu gestalten und besser mit der eigenen Energie Haus halten zu können

### Programm

Didaktik:

Methodik:

Die richtige Auswahl von Gruppenarbeit oder Vortrag, Übungen und Rollenspielen - Refresh Präsentationsmethoden

Konfliktmanagement:

Die 5-Stufenmethode zur Konfliktlösung - Einbeziehen der Metaebene - Professioneller Umgang mit Konflikten

Energiehaushalt:

Methoden zur Stressbewältigung - Anwendung von Entspannungstechniken - Aktuelle Trends auf dem Trainermarkt

Transfer:

Möglichkeiten zur Transfersicherung vor, während und nach dem Seminar - Icebreaker und andere nützliche Tipps und Hilfen

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/7260>

## TRAIN THE TRAINER I - DESIGNING A LIVELY AND EFFECTIVE SEMINAR

Dauer: 3 Tage

Nr.: 17210

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Presentation, discussion, team work, video recordings and analyses.

Zielgruppe: Trainers and leaders of seminars, multipliers.

Voraussetzungen: Adequate command of English.

After attending this seminar you will be able to design and conduct your own seminars so that they are stimulating and oriented to the needs of your participants. You know the most important principles of didactics and adult/further education and can apply them.

### Programm

Learning as a holistic process:

Biology of learning - Brain - Memory - Laws of learning

Overall seminar planning, orientation to participants' needs:

Collection of material - Defining learning objectives - Levels of learning objectives - Learning checks - Core knowledge - Background knowledge - Supplementary knowledge - Time - Target group analysis - Homogeneous (heterogeneous) structure of the group - Practice-orientation

Methods of conveying information and deepening understanding, presentation media:

Presentation - Teaching dialogue - Discussion - Group work - Individual work - Partner work - Importance of using media - Flipchart - Pinboard - LCD projector - Techniques and aids - Use of handouts and seminar notes

Visualisation in seminars:

Rules - Elements - Means

Seminar phases:

Beginning - Learning sequence: Introduction, development, deepening - Checking learning objectives - Repetition

Use of handouts in seminars:

Key word notes - Work organisation - Reference work - Different kinds of handouts - Which handout for which purpose? - Which contents are important? - When do I hand them out? - How do I use them?

Quality assurance:

Process control in the seminar: Needs analysis, clarifying the situation, clarifying the task - Seminar controls - Know-how transfer - Planning follow-up phases

### Hinweis

Participants who have attended all three seminars in the Train the Trainer Series can attain a separate certificate.

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/17210>

## CORE COMPETENCE FOR CONSULTANTS

Junior Consultant -> Consultant

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1410

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.790,00 € (netto) / 2.130,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Junior Consultants und Mitarbeiter aus Unternehmen, deren Tätigkeit zumindest zum Teil aus Beratung besteht, intern wie extern.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Übungen.

Voraussetzungen: Keine speziellen Kenntnisse.

Nach diesem Seminar sind Sie sich Ihrer Rolle als Berater bewusst und können Ihre Beraterpersönlichkeit auf- und ausbauen. Sie sind mit den typischen Beratungsprozessen vertraut und können sich und Ihr Know-how zielgerichtet ins Team und die Projektarbeit einbringen. Sie haben Ihre kommunikativen Fähigkeiten verbessert und sind mit den zeitgemäßen Umgangsformen im Business-Kontext vertraut.

### Programm

Grundlagen:

Beratungsleistungen und Beratungsformen - Markt und Trends - Rahmenbedingungen

Rolle und Aufgaben des Beraters:

Beratungsprozesse und -projekte:

Design - Phasen - Tools und Arbeitsmethoden

Das Beraterteam - arbeitsfähig und erfolgreich:

Grundlagen - Effizient als Einzelkämpfer und Teamplayer - Special: im Team mit Mitarbeitern von Kunden und Konkurrenten

Kommunikation:

Ebenen der Kommunikation - Die Treppe des Informationsverlustes - Zustände der Kommunikationspartner - Fragetechniken - Ergebnisorientierte Kommunikation im Team und mit Kunden

Gespräche und Meetings im Beratungsumfeld:

Typische Anlässe - Special: Vorstellung als Berater - Vorbereitung - Ziele und Strategien - Eröffnung - Einwandbehandlung - Durchführung - Steuerung - Abschluss - Nachbereitung - Reflexion - Protokoll - Nachfolgende Arbeiten

Business-Knigge:

Begrüßung und Anrede - Wer grüßt wen? - Vorstellen und bekannt machen - Die Visitenkarte - Korrespondenz und e-Mails - Regeln am Telefon - Meeting-Knigge - Business Dresscode

### Hinweis

Intensiv-Seminar mit täglich verlängerter Seminarzeit.





## ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN FÜR CONSULTANTS

Junior Consultant -> Consultant

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1412

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Videoaufzeichnungen und -analysen, Gruppenarbeit.

Zielgruppe: Junior Consultants und Mitarbeiter aus Unternehmen, deren Tätigkeit zumindest zum Teil aus Beratung besteht, intern wie extern.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Im Seminar "Überzeugend präsentieren für Consultants" lernen Sie die Prinzipien der strukturierten Kommunikation und der pyramidalen Präsentation kennen. Dadurch können Sie in Beratungsprojekten Ergebnisse (inhaltlich und formal) in Slides prägnant darstellen und diese Ergebnisse für die Stakeholder überzeugend präsentieren.

Es werden also sowohl inhaltliche Aspekte der Präsentation als auch die Präsentationstechnik selbst vermittelt.

### Programm

Vorbereitung einer Präsentation:

Warum Präsentationen? - Voraussetzungen einer gelungenen Präsentation - Vorbereitung einer Präsentation - Stakeholderanalyse - Der Weg zum Inhalt - Gebrauch und Gestaltung von Schaubildern - Regieplan - Fragetechnik - Reflexionsverhalten - Dramaturgie - Doppelrolle: Moderator und Consultant - Moderation als Arbeitsmethode

Durchführung einer Präsentation:

Phasen, Struktur und Qualität einer Präsentation - Medien, Stärken und Grenzen - Einwandbehandlung - Sicherheitskonzept - Rhetorische Feinheiten - Tipps und Tricks zur Professionalisierung

Umgang mit außergewöhnlichen Situationen:

### Hinweis

Intensiv-Seminar mit täglich verlängerter Seminarzeit

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/1412>

## CHANGE MANAGEMENT FÜR CONSULTANTS

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1424

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Übungen.

Zielgruppe: Consultants, die bereits Beratungserfahrung haben und jetzt lernen sollen, weitgehend selbstständig die wesentlichen Herausforderungen in Projekten zu bestehen und zielführend damit umzugehen.

Voraussetzungen: 01410 oder vergleichbare Kenntnisse.

Idealerweise der Besuch der Consultant-Reihe "Vom Junior-Berater zum Berater" (01410, 01411, 01412, 01413, 01414).

Notwendige Kompetenz von Beratern in allen Funktionen ist es, Veränderungsprozesse zu planen und umzusetzen sowie Widerstände systematisch aufzuspüren und in Veränderungsmotivation zu wandeln. Im Seminar Change Management für Consultants werden ausgehend von Erfahrungen des Change Managements der letzten Jahre praxiserprobte und erfolgreiche Strategien und Methoden des Veränderungsmanagements vermittelt. Sie erhalten praktische Hinweise und Checklisten für die Gestaltung und Umsetzung von Veränderungsprozessen in Ihrer Rolle als Berater.

Info für Teilnehmer im  
Weiterbildungsprogramm  
der Deutschen  
Versicherungswirtschaft



Besser. Weiter. Bilden.

### Programm

Veränderung in Klienten-Unternehmen:

Die Grundprinzipien des Wandels - Arten der Veränderung - Aufgaben, Ziele, Strukturen, Prozesse, Menschen - Rollen der Beteiligten - Die Phasen Ist-, Übergangs- und Soll-Zustand - Die systemische Sicht

Die Rolle des Beraters in Veränderungsprojekten

Instrumente zur Planung und Unterstützung von Veränderungen - die rationale Ebene:

Identifikation der "Pivotal Jobs" - Neudefinition von Aufgaben/Zielen - BSCs - Organisations-/Prozessbeschreibung - Design, Pilotprojekt, Rollout - HR Management-Systeme im Change Management

Instrumente zur Planung und Unterstützung von Veränderungen - die emotionale Ebene:

Widerstand als Hauptherausforderung - Aufspüren von und Umgang mit Widerstand - Ex ante-Analysen der Widerstandsfelder - Methoden zur "Real-Time"-Messung von Widerständen des Projektes - Die "Skill-Will"-Matrix und resultierende Handlungsoptionen wie Training, Ermutigung/Motivation, Trennung - Kommunikationsinstrumente

Die drei Phasen von Change Management-Projekten:

1. Bildung des Change Management-Teams und Erarbeitung der "Change Chartas" - 2. Entwicklung des Gesamtkonzepts - 3. Entwicklung und Umsetzung der Maßnahmen im Bereich HRM-Systeme

## Hinweis

Bitte beachten Sie, dass es sich um ein Intensivseminar mit verlängerter täglicher Seminardauer handelt. In den Abendstunden wird mittels weiterer Übungen das Gelernte verfestigt und vertieft.

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/1424>

## PROBLEM SOLVING FOR CONSULTANTS

Junior Consultant -> Consultant

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1411

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Übungen.

Zielgruppe: Junior Consultants und Mitarbeiter aus Unternehmen, deren Tätigkeit zumindest zum Teil aus Beratung besteht, intern wie extern.

Voraussetzungen: Keine speziellen Kenntnisse. Zu empfehlen ist Modul 1 01410 aus der Qualifizierungsreihe "Vom Junior Consultant zum Consultant" oder vergleichbare Kenntnisse.

In dem Seminar "Problem Solving for Consultants" lernen Sie Methoden und Instrumente kennen um in Beratungsaufträgen Probleme zu erkennen, zu beschreiben und zu strukturieren. Nach dem Seminar können Sie Lösung zu diesen Problemen sowohl durch systematische und kreative Verfahren finden und diese Lösungen im Zusammenspiel mit den Problemursachen bewerten. Es werden Ihnen erste Methoden zur Umsetzung der Lösungen vermittelt

Info für Teilnehmer im  
Weiterbildungsprogramm  
der Deutschen  
Versicherungswirtschaft



Besser. Weiter. Bilden.

### Programm

Problemdefinition und Problemanalyse:

Arten von Problemen und Dimensionen der Problembeschreibung - Techniken zur Problemanalyse

Kommunikation als Basis zur klaren Problemanalyse in der Zusammenarbeit mit dem Kunden:

Spinning und Spanning

Identifikation von Problemlösungen als Basis für Entscheidungen:

Kreative Methoden - Analytisch strukturierte Methoden

Bewertung und Priorisierung von Lösungsoptionen als Basis für Entscheidungen:

Intuitive Komplexbewertung - Verfahren mit differenzierten Kriterien - Argumentative Verfahren - Wirtschaftlichkeitsrechnungen

Umsetzung von Lösungen:

Projektmanagementaufgaben - Change Management Elemente

## Hinweis

Intensiv-Seminar mit täglich verlängerter Seminarzeit.

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/1411>

## MODERATION UND WORKSHOPGESTALTUNG FÜR CONSULTANTS

Junior Consultant -> Consultant

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1413

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Videoaufzeichnungen und -analysen.

Zielgruppe: Junior Consultants und Mitarbeiter aus Unternehmen, deren Tätigkeit zumindest zum Teil aus Beratung besteht, intern wie extern.

Voraussetzungen: 1410 oder vergleichbare Kenntnisse. Sem. 01410 "Core Competence for Consultants" oder vergleichbare Kenntnisse.

Im Seminar "Moderation und Workshopgestaltung für Consultants" lernen Sie die für Consultants so wichtigen Methoden und Instrumente für Interaktionen in Gruppen, also Moderationen, Workshops und Besprechungen kennen und professionell gestalten. Sie wissen, bei welchen Aufgabenstellungen Moderationen und Workshops in welcher Weise nutzbringend zu integrieren sind. Sie sind in der Lage als Moderator und in Workshops mit Kollegen und Mitarbeiter Ihrer Klienten Ergebnisse zu erarbeiten und diese Interaktion in der Gruppe entsprechend Ihrer Rolle als Berater zu gestalten und zu steuern.

Sie können Besprechungen im Umfeld der Beratung effizient und effektiv vorbereiten und durchführen

Info für Teilnehmer im  
Weiterbildungsprogramm  
der Deutschen  
Versicherungswirtschaft



Besser. Weiter. Bilden.

### Programm

Moderation:

Ablauf und Techniken - Was ist eine Moderation - Die Phasen der Moderation - Instrumente zur Durchführung von Moderationen (Kartenabfrage, Zurufabfrage, Blitzlicht, Kleingruppenszenarien, Punktabfragen) - Visualisierung (Cluster und Beziehungen, Visualisierungshilfen) - Die Planung einer Moderation - Moderationsfahrplan - Dramaturgie - Moderation als Arbeitsmethode

Der Berater in der Rolle des Moderators:

Doppelrolle: Moderator und Consultant - Diskussionen leiten - Beiträge visualisieren - Fragetechniken in Moderationen

Workshopgestaltung:

Zielklärung - Drehbuchentwicklung und Methodenplan - Team und Teilnehmer - Rahmen - Gruppendynamik initiieren und steuern - Nachbereitung

Besprechungsmanagement:

## Hinweis

Intensiv-Seminar mit täglich verlängerter Seminarzeit

## PROCESS COMPETENCE FOR CONSULTANTS

Junior Consultant -> Consultant

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1414

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit.

Zielgruppe: Junior Consultants und Mitarbeiter aus Unternehmen, deren Tätigkeit zumindest zum Teil aus Beratung besteht, intern wie extern.

Voraussetzungen: Keine speziellen Kenntnisse.

Organisatorisches Verbesserungspotenzial zu erkennen und die richtigen Weichenstellungen vorzunehmen - kurz: Prozesse zu analysieren und zu optimieren - ist heute sowohl als Kernaufgabe als auch als Rahmenkompetenz bei Beratungsaufträgen gefragt.

Info für Teilnehmer im  
Weiterbildungsprogramm  
der Deutschen  
Versicherungswirtschaft



Besser. Weiter. Bilden.

### Programm

Business Engineering - Historie:

Einführung in Prozessmodelle und Modellierungsmethoden:

Funktion des Modells - Gängige Modellierungsmethoden wie EPK, Flowchart, Swimlane, UML-Activity, BPMN - Bewertung der Darstellungsmethoden

Rahmenbedingungen für erfolgreiche Modellierung:

Strukturierung von Modellen - Plattform für die Modellbildung - Dokumentationsmethodik - Tooleinsatz - Erhebungsmethoden

Gestaltung von guten Modellen:

Modellierungsregeln - Qualitätssicherung von Modellen - Prozess-Steckbrief - Methodenhandbuch

Prozessoptimierung:

Bewertung von Prozessen - Quellen für Optimierungsideen - Entwicklung und Bewertung von Optimierungsansätzen - Die Maßnahmenkarte

### Hinweis

Intensivseminar mit täglich verlängerter Seminarzeit.

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/1414>



## LEADERSHIP COMPETENCE FOR CONSULTANTS

Consultant -> Senior Consultant

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1423

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Übungen.

Zielgruppe: Consultants, die bereits Beratungserfahrung haben und jetzt lernen sollen, weitgehend selbstständig die wesentlichen Herausforderungen in Projekten zu bestehen und zielführend damit umzugehen.

Voraussetzungen: Modul 1 (1410) aus der Qualifizierungsreihe "Vom Junior Consultant zum Consultant" oder vergleichbare Seminare zu Grundlagen der Kommunikation als Berater und Modul 4 (1413) aus der Reihe "Vom Junior Consultant zum Consultant" oder vergleichbare Seminare zu Grundlagen des Projektmanagements.

Nach diesem Seminar sind Sie sich der spezifischen Führungsrolle als Berater bewusst - sowohl der informellen Führungsrolle gegenüber Klientenmitarbeitern im gemeinsamen Projektteam als auch gegenüber den ihnen ggf. für das Projekt formal unterstellten Mitarbeitern Ihrer eigenen Firma. Sie kennen wesentliche Instrumente, um in der Rolle als Berater zu führen. Zusätzlich verstehen Sie den Ansatz des Coaching und haben eine Basis, um sich hier bei Interesse weiter zu entwickeln

Info für Teilnehmer im  
Weiterbildungsprogramm  
der Deutschen  
Versicherungswirtschaft



Besser. Weiter. Bilden.

### Programm

Führung von Kundenteams:

Führungsrollen in Beratungsprojekten - Führungsstile und Führungsverhalten - Führungsgespräche:

Zielvereinbarungs/Delegationsgespräche, Gespräche zur Überprüfung der Zielerreichung, Feedback- und Kritikgespräche - Motivation

Führung von Beraterteams:

Rolle des Projektleiters innerhalb der Beratung - Beraterentwicklung als Führungsaufgabe - Ebenen der Beraterentwicklung - Spezielle Anforderung an Führungsverhalten und Führungsgespräche

Coaching (Übersicht):

Definition und Abgrenzung - Einsatzmöglichkeiten und Grenzen von Coaching in der Beratung - Elemente des Coaching / wesentliche Interventionstechniken

## Hinweis

Intensiv-Seminar mit täglich verlängerter Seminarzeit

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/1423>

## NEGOTIATION COMPETENCE FOR CONSULTANTS

Consultant -> Senior Consultant

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1421

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Übungen.

Zielgruppe: Consultants, die bereits Beratungserfahrung haben und jetzt lernen sollen, weitgehend selbstständig die wesentlichen Herausforderungen in Projekten zu bestehen und zielführend damit umzugehen.

Voraussetzungen: Modul 1 ("Core Competences for Consultants") aus der Qualifizierungsreihe "Vom Junior Consultant zum Consultant" oder vergleichbare Seminare zu Grundlagen der Kommunikation als Berater.

Nach diesem Seminar kennen Sie die wesentlichen Elemente einer erfolgreichen Verhandlungsführung und können Ihre Verhandlungsfähigkeit in der Praxis entwickeln und ausbauen. Sie verstehen, wie Konflikte entstehen und kennen Techniken und Verfahren, Konflikte zu analysieren und einer Lösung zuzuführen. Sie können Besprechungen im Umfeld der Beratung effizient und effektiv vorbereiten und durchführen.

Info für Teilnehmer im  
Weiterbildungsprogramm  
der Deutschen  
Versicherungswirtschaft



Besser. Weiter. Bilden.

### Programm

Verhandlung:

Verhandlung zwischen Kooperation und Konflikt - Dimensionen des Verhandelns - Modelle für Verhandlungen (Harvard Methode, win win...) - Phasen einer Verhandlung - Verhandlungsvorbereitung - Argumentationstechniken - Verhandlungswerkzeuge zur Gestaltung und Beeinflussung des Verhandlungsablaufs

Konfliktmanagement:

Arten von Konflikten - Phasen von Konflikten - Konfliktlösungsstrategien - Schritte zur Konfliktbewältigung bei Konflikten mit eigener Beteiligung - Moderation von Konfliktbewältigung als "unbeteiligter" Dritter

### Hinweis

Intensiv-Seminar mit täglich verlängerter Seminarzeit.

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/1421>

## COACHING ALS METHODE

Ein modernes Führungsinstrument

Dauer: 3 Tage

Nr.: 7720

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.590,00 € (netto) / 1.892,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Führungskräfte, Projektleiter, Teamleiter.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Videoaufzeichnungen und -analysen.

Voraussetzungen: Grundkenntnisse der Kommunikationstechniken.

In diesem Seminar lernen Sie Coaching als modernes Führungsinstrument kennen. Sie werden mit seinen Einsatzmöglichkeiten und Grenzen bekannt gemacht.

Sie entwickeln ein Beratungsverständnis, das dem jeweiligen Beratungskontext angemessen ist und Ihren persönlichen Fähigkeiten entspricht. Sie machen erste Erfahrungen im Umgang mit Coaching, und zwar sowohl als Coach als auch als jemand, der gecoacht wird. Sie lernen einzuschätzen, welche Fähigkeiten und Fertigkeiten für ein effizientes Coaching notwendig sind

### Programm

Was ist Coaching?:

Gegenstand des Coachings - Typische Anlässe für Coaching - Abgrenzung zu Supervision, Therapie, Mentoring, Sponsoring

Die Führungskraft als Coach:

Möglichkeiten und Grenzen von Coaching als Führungsinstrument - Die Einbettung von Coaching in die Kompetenzfelder einer Führungskraft

Rahmenbedingungen und Elemente:

Der Dreiecksvertrag zwischen externem Coach, Coachee und Organisation - Merkmale des Coachingprozesses - Grundlagenwissen und Persönlichkeitsmerkmale des Coachs - Systematisches Denken - Fragetechniken

Der Coachingsprozess:

Anliegen - Ist-Situation - Zielsetzung - Problemlösung - Transfer

Der Einsatz von Verfahrenswerkzeugen:

Aktives Zuhören - Feedback - Zusammenhang von Körpersprache und mentalen Prozessen - Den Aufbau von Rapport - Die Bedeutung von Werten und Überzeugungen - Die Struktur von Zielen und Zielhierarchisierungen - Die Bedeutung von Ressourcen und Ressourcepersonen - Unterschiedliche Sprachmuster - Reframing - einen neuen Rahmen schaffen - Die Arbeit mit Metaphern - Perspektiven wechseln - Logische Ebenen - Walt Disneys Kreativitätsstrategie - Wahrnehmungskanäle - Anker setzen



## AGILES COACHING

Dauer: 3 Tage

Nr.: 2128

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.290,00 € (netto) / 1.535,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Teammitglieder, Führungskräfte, Scrum Master, Product Owner, Practitioner von Scaled Agile Frameworks, Organisationsentwickler, Change Manager, Coaches und Berater im agilen Kontext.

Schulungsmethode: (Impuls-)Vortrag, Diskussion, Gruppen- und Einzelarbeit, Reflexionen, Projektsimulation, Erarbeitung eigener Beispiele.

Voraussetzungen: Es werden Grundkenntnisse über Agilität, agile Werte und Prinzipien vorausgesetzt.

In diesem Ausbildungsseminar mit Workshop-Charakter erlernen Sie praxiserprobte Ansätze, erleben interaktive Werkzeuge, die Sie spielerisch in Ihrer Arbeit unterstützen und werden ideal auf Ihre Rolle des agilen Coaches für Teams und Organisationen im agilen Umfeld vorbereitet. Sie tauchen in die vier verschiedenen Rollen des agilen Coaches ein, um Kollegen und Kolleginnen bei ihren agilen Herausforderungen erfolgreich zu begleiten und das agile Framework in Ihrer Organisation zu stärken.

Agile Unternehmen zeichnen sich vor allem durch ihre hohe Anpassungsfähigkeit auf die Dynamik von verändernden Märkten aus, sie fokussieren eine starke Kundenorientierung und einen hohen Digitalisierungsgrad. Mitarbeitende in so einem komplexen Umfeld zu begleiten ist oft sehr herausfordernd. Ein wichtiger Teil in der Haltung eines agilen Coaches ist die ehrliche Neugier und das Eingeständnis, nicht alles zu wissen, auch wenn das Management oder der Kunde gern einen allwissenden-Berater vor sich hätte. Das Seminar setzt hier an und unterstützt Sie beim Umgang mit diesen komplexen Herausforderungen.

Im ersten Teil des Trainings geht es um die Auseinandersetzung mit dem Thema Agilität, agile Frameworks, Methoden und Mindset und wie Agilität gemessen werden kann. Der zweite Teil des Seminars geht auf die Abgrenzung der vier Rollen des agilen Coaches (Trainer, Coach, Mentor und Facilitator) und deren praktische Anwendung ein.

### Programm

#### Agilität:

- Übersicht über die wichtigsten agilen Frameworks und agile Methoden und wie diese im Unternehmenskontext eingesetzt werden
- Methodenkoffer für die Vermittlung Unterschied Wasserfall & Agil, Teamentwicklung, Ausbau agiler Führungskompetenzen
- Mindset des agilen Coaches - Analyse eigener Motivation, bereits vorhandener Kompetenzen für die Rolle des agilen Coaches
- Messung von Agilität in Projekten - Wann macht es Sinn, Projekte agil zu gestalten?

#### Abgrenzung der vier Rollen des agilen Coaches:

- Trainer: Vermittlung und Aufbau von „Minitrainings“ um Wissensaufbau zu gewährleisten
- Coach: Begleitung von Teams und Einzelpersonen in der Weiterentwicklung ihrer agilen Arbeitsweise durch aktives Zuhören und Fragestellung
- Mentor: Sparringspartner\*in für agile Transformation und Maßnahmenumsetzung
- Facilitator: Prozessbegleiter\*in für iterative agile Umsetzung

### Hinweis

In Abgrenzung zu anderen agilen Trainings ist darauf hinzuweisen, dass in diesem Seminar zwar auf agile Methoden, wie z.B. Scrum, Design Thinking und Design Sprints eingegangen wird, jedoch die Teilnahme an Vertiefungskursen empfohlen wird bzw. für die eine eventuelle Inhouse-Zertifizierung notwendig ist.

## Termine und Orte: 19 März 2019 - Nr.: 2128

### Hamburg

22 Mai - 24 Mai 2019

### München

14 Okt - 16 Okt 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/2128>

## MEDIATION

Konflikte einvernehmlich lösen

Dauer: 2 Tage

Nr.: 7721

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Rollenspiele.

Zielgruppe: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Mitarbeiter der Personalabteilung, Personal- und Betriebsräte.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Nach dem Seminar kennen Sie die Chancen und Möglichkeiten, die Ihnen Mediation als Konfliktlösungsmethode bietet. Sie wissen, wie Sie mithilfe von außen neue Wege zu konstruktiven, zukunftsorientierten Lösungen im Umgang mit Konflikten finden können. Sie müssen diese nicht mehr in jedem Fall an andere Instanzen (z.B. Gerichte) delegieren und können so das Risiko eines schwer kalkulierbaren Richterspruchs vermeiden. Anhand von Beispielen - auf Wunsch auch aus der Praxis der Teilnehmer - haben Sie erste eigene Erfahrungen mit Mediation gemacht

### Programm

Grundgedanken und Ziele der Mediation:

Konflikte als Chancen zur Klärung - Positive Beeinflussung durch Einbeziehung einer neutralen Partei - Freiwilligkeit - Respektvoller Umgang miteinander und Kooperation auch nach der Streitbeilegung - Konstruktiver Umgang mit Konflikten in der Zukunft

Rolle des Mediators:

Allparteilichkeit bzw. strikte Neutralität - Zukunftsorientierung - Unterstützung beider Parteien bei der Lösungssuche - Prozessbegleitung und -strukturierung

Phasen der Mediation:

Aushandeln des Mediationsvertrags - Erarbeitung der relevanten Fragestellungen - Lösen des Konflikts - Abschluss einer Vereinbarung - Abschließen des Prozesses

Mögliche Einsatzgebiete:

Konflikte zwischen Unternehmen - Fusionen und Firmenübergänge - Konflikte im Unternehmen - Unternehmensnachfolge

Chancen und Risiken:

Entwicklung tragfähiger Lösungen - Zeit- und Kostenersparnis

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/7721>



## TRANSAKTIONSANALYSE

Kommunikation und Beziehungen verstehen

Dauer: 2 Tage

Nr.: 7645

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Lehrgespräch, Einzel- und Gruppenübungen, Selbstreflexion, Fallbearbeitung, Rollenspiele und Feedback (ggf. mit Videoeinsatz).

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte aller Berufsgruppen.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Die Transaktionsanalyse (TA) ist sowohl ein Persönlichkeits- als auch ein Kommunikations- und Entwicklungsmodell aus der Psychologie. Das Verstehen und Anwenden der TA ermöglicht Ihnen klare und partnerorientierte Kommunikation, unterstützt Sie bei der Analyse und Lösung von schwierigen Situationen bzw. Konflikten und ist Grundlage für eine konstruktive Feedbackkultur. Das Resultat der Analyse und die Reflexion eigener Kommunikationsstrukturen verhelfen Ihnen zu einem besseren Verständnis für den Ablauf von Prozessen auf psychologischer Ebene

### Programm

Schlüsselbegriffe der TA:

Das Ich-Zustands-Modell - Transaktionen - Discounten - Rabattmarken - Psychologische Spiele - Grundüberzeugungen und Grundeinstellungen - Autonomie

Grundlagen:

Das Modell der Ich-Zustände (strukturell und funktionell) - Definition der Ich-Zustände - Wechsel der Ich-Zustände

Transaktionen:

Formen von Transaktionen - Analyse und Wirkung von Transaktionen

Weitere Modelle der TA-Theorie:

Das Drama-Dreieck - Das Modell der Antreiber - Die Bernesche Spieleformel - Das OK-Gitter

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | [seminaranmeldung@integrata.de](mailto:seminaranmeldung@integrata.de)

URL: <https://www.integrata.de/7645>

