



Alo Theis und Christian Haller
Leiter Trainertreffen Berlin/Brandenburg

Trainertreffen Berlin/Brandenburg stellt sich neu auf

Das Trainertreffen Berlin Brandenburg ist dabei sich neu aufzustellen. Hierzu werden wir in Kürze die Mitglieder sowie die Interessentinnen und Interessenten informieren. Mit einer Umfrage zu Neuorientierung werden wir alle an der neunten Ausrichtung beteiligen.

Bis dahin viele Grüße
Christian Haller & Alo Theis
Trainertreffen Berlin/Brandenburg



Ralf Besser
Leiter Trainertreffen Bremen

Das erste Trainertreffen in Bremen – Energie pur

Feedbacks: ... „ein prima Abend“ ... „spannend und interessant“ ... „jetzt habe ich nur das Problem, wieder nach Bremen zu kommen“ ... „begeistert über den Kunstsinn des Hauses“ ...

Das neue Trainertreffen in Bremen hat sich bereits beim Start etabliert. Zwei bis dreimal, jeweils am Freitagabend wird es in Zukunft eine feste Instanz in meinem Bremer Stiftungshaus für Lebenswerte sein; zumal Bernhard Laukamp meine Rolle als Leiter sogar mit einer Urkunde feierlich, offiziell und mit Humor bestätigt hat.

Der kollegiale Austausch mit ganz konkreten, anwendbaren Ergebnissen steht im Vordergrund. Ganz oben auf der Prioritätsliste an diesem Abend stand das Thema: „Energie – beachten und nutzen“. Schnell einigten wir uns darauf, dass sich „Energie“ sehr gut mit dem Thema „Werte“ verbinden lässt. Bernhard berichtete begeistert von meiner Übung „Wertwanderung“ u.a. beim TT-Hannover und wir überlegten, mit ihr zu experimentieren. Von einem anderen Teilnehmer kam die Idee, vor einem Controlling-Meeting die Energie der Teilnehmer mit dieser Intervention zu verändern. Es geht bei solchen Meetings oft um Rechtfertigungen und viele verlassen die Meetings mit schlechten Gefühlen.

Kurzbeschreibung der „Wertwanderung“ aus meinem Kartenheft „Werterelexion“: Mehrere Personen gehen im Raum durcheinander. Sie haben ca. 10 - 20 Werte auf Karten stehen und rezitiert diese ständig vor sich hin. Währenddessen gehen einige andere Teilnehmer ebenfalls durch den Raum und nehmen einfach nur intuitiv wahr, welche der vorgelesenen Werte ihnen zu einem vorher ausgewählten Thema „begegnen“.

Diese einfache Übung entfaltete eine erstaunliche Wirkung: ... „es hat sich schnell sortiert und ich habe nur noch meine fokussierten Werte gehört, dann kam ein zweiter hinzu“ ... „hat mich erstaunt, welches innere Gefühl der Klarheit bei mir entstanden ist“ ... „hatte ein konzentriertes Gefühl, das ich genossen habe“ ... „erlebte eine Gesamtheit, die vorher nicht da gewesen ist“ ... „sehr erfüllend“ ...

Solch eine intensive Intervention im Business einzusetzen braucht Akzeptanz. Dieser Punkt blieb noch offen und wird sicherlich im nächsten Trainertreffen in Bremen eine Antwort finden.

Mit herzlichen Grüßen
Ralf Besser



Karin Hechler
Leiterin Trainertreffen Hamburg

Sommerfest ... und weiter geht es: Erstklassig

Und es war doch Sommer! Zumindest beim jährlichen verbandsübergreifenden Trainer-Coach-Berater-Grillen am 2.9.2011.

Strahlend blauer Himmel, eine leuchtende Sonne und angenehme Temperaturen waren das i-Tüpfelchen bei unserem Aufenthalt im Privathotel Lindtner in Hamburg-Harburg.

Der Abend war erstklassig in jeder Hinsicht: Austausch und Gespräche mit den Kolleginnen und Kollegen, das Hotel, das Barbecue. Manche Kollegen hatten am Nachmittag bereits einen Besuch in der Wellness-Oase des Hotels genossen oder bei einer meditativen Klangreise die Anspannungen der Woche abgestreift. Den Abend begleiteten mehrere spritzige Impulse für Warming up's: Kennen lernen - Energizer - Lachtraining. Sehr anregend! Das, was wir selbst ausprobiert haben, setzen wir auch um. So wird es sein.

Wie geht es weiter? Erstklassig natürlich.

In die erste Liga kommen wir nicht von allein. In der ersten Liga bleiben wir nicht von selbst. Dafür heißt es: arbeiten. Zum Beispiel und immer wieder an dem passenden Marketing! Gerade auch als Profis bzw. als etablierte Trainer. It's a must - um es auf Neudeutsch zu sagen.

Für unsere Erstklassigkeit bekommen wir erstklassige Unterstützung:

Giso Weyand (www.gisoweyand.de) ist am 25.11.2011 zu Gast beim Trainertreffen in Hamburg. Wie kann ich meine Auftragslage besser steuern? Wie erzeuge ich einen Nachfragesog für meine Wunschthemen? Wie formuliere ich knackig, passend, motivierend? Das hat er nicht nur in zahlreichen Publikationen und Büchern beschrieben. Das demonstriert er uns, spritzig, natürlich, kompetent, vor Ort – ggf. auch an unseren mitgebrachten Beispielen – wenn wir mögen.

Farbe bekennen. Das ist eines der Erfolgswörter von Giso Weyand... für mehr Farbe in 2012!

Es lohnt sich zum Trainertreffen nach Hamburg zu kommen.

Mit herzlichen Grüßen
Karin Hechler



Service-Partner-Angebot Betreuung Ihrer Web-Repräsentanzen Iris Weidl

Offene Seminare unterliegen denselben Voraussetzungen und Kriterien für dynamische Preise wie Hotelzimmer, Flugsitze, Mietwagenkontingente. Diese Erkenntnis, zusammen mit der Analyse der Belastungssituation vieler Trainer durch die Notwendigkeit immer mehr Arbeiten auf die Aktualisierung der eigenen Daten im Web aufwenden zu müssen, führte zu einem neuen All-Inklusive-Angebot für den Auf- und Ausbau der WEB 2.0 Präsenz von Trainern.

Am Anfang war die Idee, neue Wege zu gehen und Tagungshotels als Kooperationspartner in der Vermarktung der offenen Seminare zu gewinnen. Schließlich profitieren auch diese von einem Seminar, welches mit ausreichend Teilnehmern stattfindet. Zudem haben die Tagungshotels täglich direkt und indirekt Kontakt mit Geschäftsleuten, die zur Zielgruppe des Trainers passen. Eine Bewerbung des offenen Seminars auf der Homepage des Hotels oder über den Hotelnewsletter sollte also möglich sein – dachte ich.

Steter Tropfen höhlt den Stein ...

Mit einer guten Idee allein auf weiter Flur, ist aller Anfang schwer, doch Zielstrebigkeit und Geduld zahlt sich aus. Nicht zuletzt die guten Kontakte zur Tagungshotellerie und zu Hotelverbänden von Doris Berendes, meiner Partnerin, haben dazu geführt, die Kooperationsidee weiter und stetig im Hotelmarkt zu verbreiten und letztendlich auch die Hotels zu finden, die die Chance der aktiven Zusammenarbeit im Trainermarkt erkannt haben.

Auch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Tanja Klindworth, die die Internetseite www.spaness.de betreibt, beweist, dass Seminaranbieter und der Hotelmarkt ideal zusammenpassen. Gerade die Hotelvermittler kennen Ihre Tagungshotels genau und helfen bei der Suche nach dem, zur Zielgruppe des offenen Seminars, passenden Tagungshotel. Wenn sie dann im E-Commerce und Social-Media-Marketing so gut aufgestellt sind wie Spaness® greift der Kooperationsgedanke (siehe: www.traumspa.de/blog/koerpersprache).

Über die Kooperation mit Hotels hinaus..

Die eigene Internetseite, Seminaranbieter wie Semigator, seminarmarkt.de, e-magister, etc. und soziale Netzwerke wie Xing und Facebook machen deutlich, wie wichtig das Internet als Marktplatz für Seminare, Work-

shop und Weiterbildungen geworden ist. Kaum ein Trainer, der seine Termine, seine Seminare oder Workshops nicht zumindest auf einer dieser Plattformen veröffentlicht. Selbstverständlich mit dem Ziel darüber auch die Teilnehmer zu erreichen. Es war nur eine Frage der Zeit, Parallelen zur Tourismusbranche und dem E-Commerce-Verhalten der Hotels und der Hotelbucher zu erkennen. Erkenntnis: Offene Seminare unterliegen denselben Voraussetzungen und Kriterien für dynamische Preise wie Hotelzimmer, Flugsitze, Mietwagenkontingente!

Das habe ich natürlich nicht erfunden – denn schließlich bieten namhafte Internetplattformen schon länger Frühbucher- und Lastminutepreise an. Allerdings, wie schon in früheren Artikeln dargestellt, ohne Beratungsleistung und Optimierungsangebote für die Trainer und selten mit Preisklarheit für die Seminarsuchenden.

Eben diese Beratung, auf Grund von Erfahrung, ebenso wie auf Basis fundierter Analysen des Marktes, sind Teile des meines neuen erweiterten Kooperationsangebotes. Für die Marktanalysen konnten wir IBM begeistern, dynamische Preise im deutschen Seminarmarkt als Thema für das Business-Blue Programm in diesem Sommer zu untersuchen. Aktuell haben vier Studenten aus den Bereichen Analyse, Optimierung und Wirtschaftsinformatik die Aufgabe den möglichen Zusammenhang zwischen Seminarthema, Tagungsort und Tagungshotel sowie Herkunftsort der Teilnehmer und Anmeldeverhalten zu analysieren und darüber hinaus ein Tool zu entwickeln, welches auf Grund der Analysen Vorschläge ermittelt, wann welche Themen in welchen Regionen und zu welchen Preisen am besten vermarktet werden können.

Unterschiedliche Webseiten bedienen unterschiedliche Zielgruppen – und müssen gepflegt werden

Einen Seminartermin nur auf einer Plattform

auszuschreiben bedeutet zu riskieren, nicht von allen potentiellen Kunden gefunden zu werden. Denn unterschiedliche Webseiten bedienen unterschiedliche Zielgruppen. So gibt es branchenspezifische Webseiten, regionale Terminkalender und weitere Portale mit individuellen Nutzerkreisen, nach Altersklassen, Geschlecht oder Verbandszugehörigkeiten sortiert.

Das hört sich nach viel Arbeit an und ist es auch: Sie müssen Überlegung anstellen, welches Thema auf welchen Internetplattformen veröffentlicht wird, die Eingabe der Termine, der Seminarerdaten und des Trainerprofils, die Aktualisierung nach jeder Veränderung von Preis und Teilnehmerzahl – auch das ist Teil unseres neuen Angebotes für Sie.

Preis- und Marketingstrategie für den Online-Vertrieb für Trainer, die offene Seminare anbieten

Zusätzlich zur Organisation der offenen Seminare inklusive Tagungshotelbuchungen und Teilnehmermanagement sowie der Veröffentlichung auf der Internetseite www.seminareinkauf.de erarbeiten wir mit Ihnen eine Preis- und Marketingstrategie für den Online-Vertrieb der Seminare und setzen diese dann auch mit Ihnen und für Sie um. So pflegen wir z.B. Ihre Termine und Ihr Trainerprofil, auch in weiteren relevanten und kostenfreien Online-Portalen und Online-Terminkalendern, pflegen und aktualisieren auch die bereits vorhandenen Profile und Termine, bei kostenpflichtigen Seminaranbietern, bei denen Sie bereits Vertragspartner sind und unterstützen Sie damit beim Auf- und Ausbau Ihrer Internet und Social Media Präsenz.

Für Mitglieder vom Trainertreffen Deutschland bieten wir einen Preisnachlass auf alle Pakete von 15% an. Paketangebote und Preise finden Sie in der Trainertreffen – Rubrik „Service Partner“.

Iris Weidl, ist Gründerin und Inhaberin der **mareve® Management & Training** Unternehmensgruppe und der Qualitäts- und Gütegemeinschaft seminareinkauf.de. Sie ist Trainermanagerin, Hotel- und Tagungsexpertin und erfolgreiche Unternehmerin im Weiterbildungsmarkt. Mit ihrer langjährigen Erfahrung und Expertise ist sie gefragte Ansprechpartnerin für Trainer, Personaler und Unternehmen bei allen Fragen rund um die Themen Weiterbildung, Trainermanagement und Personalentwicklung.

Weidl mareve® Management & Training
Heweg 14, 71634 Ludwigsburg
Tel. 07141 - 866 29 777
Iris.weidl@mareve-management.de
www.mareve-management.de

Mitglied des Expertenberatungs-Pools
Iris Weidl gehört mit zum Expertenberatungs-Pool des Trainertreffen Deutschlands. Sie können Sie gerne anrufen und zum Thema Preispolitik Ihren Rat einholen. Über die genauen Konditionen informieren Sie sich auf der TT-Website unter dem Menüpunkt „Expertenberatung“.

TrainerJournal

Trainertreffen Deutschland ■ www.trainertreffen.de ■ Tel. 05036 - 92 47 90
Ausgabe 75 ■ September - Dezember 2011 ■ ISSN 2192-5801



Mediengestaltungskompetenz

Tipps aus der Welt der Grafikdesigner für
professionelle Trainingsunterlagen

Weitere Themen u.a.:

- Motivorientierte Lebensbalance mit dem Reiss Profile
- Visualisierungen (3) Wie GEHEN Schrift und Bild zusammen?
- Mit Ihrer Internetseite Kunden gewinnen

75