

## Petersberger Trainertage: Trainingserfolg mit Trommeln und Teamgeist

Der Weg zum Erfolg ist für Trainer und Coachs unterschiedlich gepflastert: Manchmal führen ungewöhnliche Seminar-Methoden zum Ziel, dann wieder bringen aktivierende Interventionen die Wende – und manchmal muss nur die Kommunikation mit dem Auftraggeber geändert werden. Zahlreiche Workshops auf den Petersberger Trainertagen lieferten Impulse.

### Zwischen den Welten

Zwischen den Welten von Trainern und Personalentwicklern bewegt sich Ute Roehl. Und die Welten dieser beiden Gruppen, sagte die Trainervermittlerin in ihrem Workshop, sind denkbar verschieden. Ihre Beobachtung: Trainer denken in Zeiträumen, von einem Auftrag zum anderen, der oft über mehrere Tage, manchmal sogar über Wochen läuft. Personalentwickler hingegen denken in Zeitpunkten. Sie wollen konkrete Termine für die Vorlage des Angebotes, für den Erstkontakt

am Telefon, für das erste persönliche Treffen: „Mit Versprechungen wie ‚kommt nächste Woche‘ oder ‚sage ich Ihnen die Tage‘ kann der Personalentwickler wenig anfangen.“ Hindergrund: In aller Regel sitzt ihm der Einkauf oder ein Vorgesetzter im Nacken, dem er permanent Rechenschaft ablegen muss. „Das muss sich der Trainer bewusst machen und seinem potenziellen Kunden mit konkreten Angaben versorgen, die er weitergeben kann.“ Auch sollte der Trainer bei der Vorstellung seines Trainingkonzeptes nicht mit Inhalten geizen – etwa aus Angst, dass der Personalentwickler sein Konzept klaut und es intern umsetzt. „Es geht darum, dem Personalentwickler möglichst viele Argumente in die Hand zu geben, mit denen er eine mögliche Entscheidung für das Angebot im Unternehmen rechtfertigen kann“, betont die Trainervermittlerin. (ama)