

Der Weg zum **FUTURE-Trainer**

Die **FUTURE-Trainer-Akademie**

mit Birgit Schuler und Wolfgang Steger

www.FUTURE.at



DIE FUTURE-TRAINER-AKADEMIE

Die FUTURE-Trainer-Akademie führt die Zertifizierungen/Nachzertifizierungen zum FUTURE-Trainer und die Trainerausbildungen durch. Den zertifizierten FUTURE-Trainern bietet sie die Möglichkeit, sich in ihrem Trainersein kontinuierlich weiterzubilden.

Birgit Schuler leitet die FUTURE-Trainer-Akademie mit Unterstützung von Wolfgang Steger.

Voraussetzung für die Erstzertifizierung zum FUTURE-Trainer und Coach

- Absolvierung zumindest eines FUTURE-Standardseminars wie z.B. Leadership-Training oder Trainer-Training
- Abschluss der FUTURE-Coaching-Ausbildung und-FUTURE-Core-Coaching-Ausbildung - ein Quereinstieg für erfahrene Coaches ist möglich.
- Die Absicht, jetzt als FUTURE-Trainer und Coach die Geschäftstätigkeit aufzunehmen bzw. mit der FUTURE-Marke und Methode, Training und Coaching am Markt anzubieten.
- Die Empfehlung durch einen FUTURE-Trainer, der/die auch als persönliche/r MentorIn zur Verfügung steht
- Ein Aufnahmegespräch mit der Leitung der Trainer-Akademie zur Klärung der Ausbildungsschritte und der Vertragsmodalitäten (Nutzungsvereinbarung bzgl. Marke und Methode, Kosten usw.)

Schritte zum FUTURE-Trainer und Coach

Erstzertifizierung

Die Erstzertifizierung findet im Rahmen eines mehrstündigen Gesprächs statt, orientiert sich am Leitfaden des Mitarbeiterkulturgesprächs und definiert Ziele, Maßnahmen und Schritte für den Aufbau der Geschäftsbeziehungen im ersten Geschäftsjahr als FUTURE-Trainer für das erste Geschäftsjahr. Die Erstzertifizierung wird durch die Leitung der Trainer-Akademie durchgeführt.

Co-Training

Im Zertifizierungsgespräch wird ein zielgerichteter Plan für Co-Trainings in verschiedenen Trainings bei unterschiedlichen FUTURE-Trainern erstellt. Ziel der Co-Trainings ist das Ausprobieren und Eintrainieren von Seminarinhalten unter Begleitung/Unterstützung eines erfahrenen FUTURE-Trainers. Jeder Beitrag im Seminar soll in einer strukturierten Supervision mit ausführlichem Feedback durch den Trainer im Seminar reflektiert werden.

Mentoring

Der persönliche Mentor, den sich der Teilnehmer selbst ausgewählt hat, ist ein erfahrener FUTURE Trainer, Berater, Coach. Er unterstützt beim Aufbau der Geschäftstätigkeit indem er seine Erfahrungen und sein Wissen weitergibt, mit Rat und Tat zur Seite steht, beim Formulieren von Angeboten und der Entwicklung von Trainingskonzepten hilft usw..

Trainerausbildungstage

Diese Trainerausbildungstage dienen der Vermittlung der Basisthemen in der FUTURE-Methode und dem Know-How zur Durchführung von Seminaren mit der FUTURE-Methode.

Inhaltliche Ziele

Die Teilnehmer sind in der Lage ein FUTURE-Leadership-Training durchzuführen. Das FUTURE-Leadership-Training gilt als gute Grundlage, aus der sich vielerlei andere, themenspezifische Angebote konzipieren lassen.

Die Teilnehmer beherrschen die Methode in einer solchen Gründlichkeit, dass sie als zertifizierte FUTURE-Trainer Repräsentanten der FUTURE-Methode sein können. Sie sind imstande, ihre Dienstleistung erfolgreich zu verkaufen. Neben dem inhaltlichen und methodischen Know-How bringen sie vor allem auch die persönliche und soziale Kompetenz mit.

Dauer

3 x 2 Tage

Die Trainerausbildungstage finden in der Ausbildungsgruppe der jüngst zertifizierten Trainer statt. Dieser Trainerkreis wird neu gegründet und individuell qualifiziert. Die Fortsetzung der Trainerausbildung erfolgt dann im Rahmen der jährlichen Trainerweiterbildungen, die speziell für diesen „jungen“ Trainerkreis angeboten werden. Birgit Schuler leitet den neuen Trainerkreis und initiiert bei Bedarf zusätzliche Trainertreffen.

Zu einem erfolgreichen und nachhaltigen Einstieg in die Geschäftstätigkeit als FUTURE-Trainer gehören:

- Bewusstsein über die der FUTURE-Methode zugrunde liegenden Prinzipien, den Stellenwert der Methode und ihre vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten.
- Know-How, bezogen auf Inhalte und Methodik und deren Anwendung.
- Grundfertigkeiten des Trainerseins wie Rhetorik, Moderation von Gruppengesprächen, Spiele und Entspannung, Programmgestaltung, Umgang mit Konflikten, Verkaufen, Aufbau eines Kundenstocks, Unternehmer sein...
- Die konkrete Anwendung im Rahmen der FUTURE-Leadership-Akademie, der Verkäufer-Akademie und einer Teamentwicklung. Das Beherrschen dieser drei Maßnahmen bietet die Voraussetzung, viele der breiten Anwendungsmöglichkeiten der Methode ausschöpfen zu können.

Termine und Ort

Auf Anfrage, bei Interesse freut sich Birgit Schuler über Ihre Kontaktaufnahme, schreiben Sie Ihr per eMail an: Birgit.Schuler@FUTURE.at

Ausbildungsteam



Birgit Schuler

Bei Interesse freue ich mich über Ihre direkte Kontaktaufnahme.
Birgit.Schuler@FUTURE.at



Wolfgang Steger

Teil I – FUTURE Trainer sein

- Geschichte und Hintergründe der FUTURE-Methode
- Coaching und Training – Parallelen und Unterschiede
- FUTURE-Methode – die dahinterliegenden Prinzipien verstehen und vermitteln
- Selbstführung als FUTURE-Trainer
- Selbstführung als Trainingsinhalt – warum beginnen wir damit?
- Verantwortungsstufen des FUTURE-Trainers als LEADER
- Vorbereitung ist der halbe Erfolg – Wie bereite ich eine Rede/einen Vortrag professionell vor? Wie baue ich sie/ihn auf? Wie finde ich eine für die Vermittlung meines Anliegens förderliche Dramaturgie?

Teil II – Methodik und Didaktik am Beispiel des FUTURE-Leadership-Trainings

- Wenn Erwachsene lernen – kleiner Einblick in die Erwachsenenbildung
- Das Seminar-design erstellen
- Gruppengespräche leiten – verschiedene Techniken dazu
- Förderliche und nichtförderliche Gesprächshaltungen und Trainerhaltungen erkennen
- Moderation von Konfliktgesprächen, die Rolle des Trainers als Mediator
- Beziehungs- und Kommunikationsfluss in einer Gruppe fördern
- Die Methodik und Hintergründe zum FUTURE-Leadership-Training
- Soziales Verhalten mit Führungskräften
- Umgang mit Dyaden, Powergesprächen, Kontemplationseinheiten im Seminar

Teil III – Sich selbst verkaufen, FUTURE verkaufen

- Sich selbst präsentieren
- USP – das persönliche Format des FUTURE-Trainers
- Die FUTURE-Methode präsentieren
- Als Trainer den Bedarf beim Kunden erheben
- Bedarfsgerechte Angebote erstellen
- Stil für Angebote, Beispiele aus der Praxis

Selbstlernen

Die TeilnehmerInnen sind angehalten Impulsvorträge, Übungen, Seminarkonzepte im Eigenstudium zu erarbeiten, damit die Trainerausbildungstage mehr unter dem Motto der Wissensvermittlung und Erfahrungsaustausch stehen können.

Praktische Erfahrungen sollen mehr im Rahmen der Co-Trainings und der Peergroup-Treffen gemacht werden.

Praxisbegleitung durch Webinare

Zwischen den Trainerausbildungstagen finden für die Teilnehmergruppe Webinare mit der Ausbildungsleitung statt. In diesem Rahmen können die TeilnehmerInnen ihre Ausarbeitungen präsentieren, Feedback durch die Gruppe einholen und Fragen zu Ausbildungsinhalten bearbeiten.

Als Kommunikationsplattform dienen dabei www.zoom.us und Skype.

Peergroup

Als weitere Möglichkeit zur Lernvertiefung sehen wir das Lernen in der Ausbildungsgruppe. Anhand von „Hausübungen“ sollen die Teilnehmer zwischen den Ausbildungstagen gemeinsam Seminarthemen erarbeiten und sich gegenseitig Impulsvorträge halten und Übungsreihen anleiten.

Nutzen der Zertifizierung als FUTURE-Coach und Trainer

- Sichtbarer Teil von FUTURE sein durch die Nutzung der Website, FUTURE-Logo, Corporate Design (Briefpapier, Visitenkarten, Signaturen, Formatvorlagen ...)
- Möglichkeit zur Nutzung der gemeinsamen Datenbank (Filemaker)
- Darstellung mit individuellem Angebot auf der Miniwebsite im Rahmen der FUTURE-Website
- „Gemeinsam unter derselben Flagge segeln“ – mehrere Trainer, die gemeinsam eine Marke betreiben
- Dienstleistungspakete der FUTURE GmbH (eigener Angebotskatalog) für die Unterstützung in der eigenen Geschäftstätigkeit nutzen können (zusätzliche Kosten nach Aufwand)
- Mit den gemeinsamen Trainerweiterbildungen (2 x 2 Tage Methodentraining, 1 x 3,5 Tage Trainerkontemplation/Jahr) in der ständigen Weiterentwicklung bleiben.
- Erhalt der FUTURE-Handbücher, Methoden-Handbuch, Leadership-Handbuch, Trainer-Handbuch
- Zugang zur Wissensdatenbank (Ansprechpartner Wolfgang Steger)
- Mitglied des FUTURE-Trainer-Netzwerks sein:
 - ⇒ Kooperationsmodell gegenüber dem Kunden (auch Großkunden gewinnen)
 - ⇒ Kollegenkreis, der inhaltliche Unterstützung leistet
 - ⇒ Mitarbeit in Future internen Projekten z.B. Produktentwicklung, Coaching-Akademie...
 - ⇒ Durchführung von gemeinsamen Aktivitäten im Rahmen von Marketing (Marketingplan) und Presse/Öffentlichkeitsarbeit
 - ⇒ Planung, Organisation und Durchführung von gemeinsamen Veranstaltungen z.B. FUTURE-Konferenz
 - ⇒ Gemeinsames Auftreten bei Kongressen, Messen usw.