



10 *DINGE, die Sie bei der Trainerauswahl beachten sollten*

EISSERER.COM
Moderator & Business-Coach / Rhetorik, Auftritt & Verkauf

EISSERER.COM
Moderator & Business-Coach / Rhetorik, Auftritt & Verkauf

Jürgen Eisserer

Telefon: 0043-676-963 80 76
office@eisserer.com
www.eisserer.com

1. Erwartungen - Wo will ich eigentlich hin?

- Was soll nach dem Coaching anders sein und warum soll es anders sein?
- ...und vor allem: Warum frag ich mich das erst jetzt?

2. Selbstreflexion – Wo und weshalb komm ich nicht weiter?

- Was hindert mich daran, es selbst zu lernen/in die Hand zu nehmen?
- Bin ich überhaupt bereit mich zu verändern/verbessern, oder liebe ich den bequemen Status quo?

3. Akzeptanz bei Mitarbeitern

- Schätze ich den Trainer als starke Persönlichkeit ein, oder könnte er/sie im Teilnehmerdschungel zerfleischt werden?
- Welches fachliche Kriterium muss für mich/meine Mitarbeiter mindestens erfüllt sein, um bei den Teilnehmern überhaupt Gehör zu finden?

4. Erfahrung

- Der Trainer hat 20 Jahre Erfahrung in der Branche – super! Im ersten Jahr falsch gelernt, dann 19 Jahre falsch umgesetzt. Ein Auto ohne Service wird auch kein wertvoller Oldtimer, sondern nur ein Schrotthaufen – also Augen auf, ob ständige Weiterbildung auch beim Trainer gelebt und praktiziert wird.
- Oder darf's auch mal Wissen von außerhalb des Tellerrands sein? Branchenfremde Denkansätze können sehr bereichernd sein.

5. Hintergrund und Ausbildung des Trainers

- Aus welchem Bereich kommt der Trainer und bietet er/sie nun ähnliche Themen an?
- Passt die Ausbildung/Hintergrund zu den angebotenen Trainings? zB.: Schauspieler die Verkaufstrainings anbieten – was soll das?

6. Zusammen geht vieles leichter

- Gibt es Kooperationen mit Bildungsinstituten/Verbänden, von denen Sie als größeres Unternehmen profitieren könnten?
- Wie präsentiert er/sie sich auf sozialen Netzwerken und Werbemitteln? Wie weit ist das für mich relevant?

7. Sympathie und Empathie – mag ich ihn/sie und passen wir zusammen?

- Welchen Typ Mensch brauche ich oder mein Team, bzw wie tickt meine Firma?
- Kann sich dieser Trainer flexibel auf verschiedenste Charaktere einstellen? Oft hilft ein Blick in die Vita. Wer Berufe mit viel „Hautkontakt“ hatte, KANN in diesem Punkt eher entsprechen.

8. Motivation und Leidenschaft

- Was sind seine/ihre Beweggründe als Trainer zu arbeiten? Oder war es eine Entscheidung ganz nach dem Studenten-Motto: „Ich mache irgendwas mit Training“
- Ist es für den Trainer bloß Arbeit, oder lebt er das Thema durch und durch?

9. Selbsternannte Götter, die die Welt verändern – zwischen Vermarktung und Verarschung

- Achten Sie auf den Unterschied zwischen künstlicher Selbstdarstellung und ehrlicher Selbstvermarktung. Wer zu oft im Rampenlicht steht, sieht sein Publikum nicht mehr.
- Er/Sie hat ein Buch geschrieben – er/sie muss doch gut sein! Gratulation - mit 5.000 Euro* rotzt Ihnen mein 3-jähriger Cousin innerhalb einer Woche 100 Seiten auf den Tisch und verkauft sie in der Krabbelstube. (*kalkuliertes Honorar für einen guten Ghostwriter)

10. Umsetzung in der Praxis

- Welche Methoden bietet der Trainer an, um als Teilnehmer nicht schon auf dem Nachhauseweg wieder in alte Verhaltensmuster zu fallen?
- Wie wollen wir als Unternehmen/Person die nachhaltige Umsetzung sichern?