



	1	2	3	4	5
■ Unmittelbar abfragbare und prüfbare Grundlagen					
> Hat eine gründliche TTT-Ausbildung					
> Hat langjährige Praxiserfahrung als Führungskraft, Verkäufer etc.					
> Hat langjährige Praxiserfahrung als TrainerIn					
> Hat ein breites Spektrum an Methoden und Werkzeugen					
> Hat fundierte Theoriekenntnisse und kann diese einsetzen					
> Beherrscht psychologische Grundlagen, wie Kommunikationsmodelle und Typologien					
> Hat inhaltlich hochwertige Trainingsunterlagen					
> Hat zahlreiche konkrete Referenzen					
> Seine/ihre Referenzen berichten viel Positives über ihn/sie					
■ In seinen/ihren Seminaren oder Probe-Seminaren zu erkennen					
> Beherrscht die grundlegenden Werkzeuge wie Methodik, Moderations- und Visualisierungstechniken					
> Stellt sich auf die Teilnehmer ein					
• Arbeitet interaktiv mit den Teilnehmern					
> Arbeitet an praxisrelevanten Themen					
• Erklärt Theorien, Konzepte und Techniken einfach, verständlich und praxisnah					
• Verknüpft Theorien, Konzepte und Techniken mit der Praxis der Teilnehmer					
> Ist eher Moderator oder Coach als Dozent oder Referent					
• Seine/ihre Seminare haben eher den Charakter von Workshops, individuellen Trainings und individuellen Coachings					
> Kann gruppendynamische Prozesse erkennen und steuern					
■ Beobachten Sie und verlassen Sie sich im Gespräch auf Ihr Bauchgefühl; achten Sie auf seine/ihre Persönlichkeitsmerkmale					
> Offen					
> Natürlich					
> Authentisch					
> Aufmerksam					
> Begeisterungsfähig					
> „Kein Verkäufertyp“, drängt sich nicht auf					
> Pro-aktiv					
> Konfliktfähig					
> Konstruktiv					
> Flexibel					
> Leistungsbereit					
> Eigenmotiviert					
> Mentale Stärke					

	1	2	3	4	5
■ Das können Sie in der Diskussion erkennen					
> Lernbereitschaft und Weiterbildung					
• Ist bereit, sich ständig weiterzuentwickeln					
• Besucht selbst Seminare als Teilnehmer					
• Liest die Fachliteratur					
• Schreibt und veröffentlicht Aufsätze oder Bücher über seine Themen					
• Stellt sich schnell auf neue Anforderungen ein					
• Begreift und lernt schnell					
> Persönliche Weiterentwicklung					
• Reflektiert sich immer wieder selbst					
• Kennt seine Stärken und setzt sie ein					
• Kennt auch seine Schwächen und steht zu ihnen					
■ Das können Sie in der Diskussion erkennen, besser aber noch über die Referenzen					
> Ist kein Einzelkämpfer, fokussiert auf ein Spezialgebiet oder eine Branche					
• Kann sich in viele Fachgebiete einarbeiten					
o Integriert Theorien, Inhalte und Methoden aus anderen Gebieten					
• Interdisziplinäre Zusammenarbeit					
o Arbeitet mit Fachleuten aus unterschiedlichen Gebieten im Team					
o Arbeitet im Team vernetzt mit anderen TrainerInnen					
• Arbeitet sich schnell in eine Branche ein					
o Stellt sich auf die Besonderheiten der Branche ein					
o Geht in den Seminaren auf die Besonderheiten der Branche ein					