

## **1. Das Training als Profit-Center**

## **2. Vom Lehren und Lernen**

- 2.1 Von der Pflichtschule zum kreativen Training**
- 2.2 Ziele und Ansprüche**
- 2.3 Aufnehmen - Verstehen - Begreifen**
- 2.4 Intelligenz und Aufnahmefähigkeit**
- 2.5 Die Effektivitätsspirale**

## **3. Präsentationsmodelle als Grundlage des Trainings**

- 3.1 Die Präsentationsmodelle und ihre Varianten**
- 3.2 Das Präsentationsrahmen-Modell**
- 3.3 Die A-B-C Ziele**
- 3.4 Das Trainingsrahmen-Modell**
- 3.5 Das Trainingsgerüst**

## **4. Was macht ein gutes Training aus ?**

- 4.1 Der Trainer**
- 4.2 Der Trainingsraum**
- 4.3 Die Trainingsunterlagen**
- 4.4 Das Timing**

## **5. Planung eines Trainings**

- 5.1 Informationssammlung**
- 5.2 Aufbereitung und Visualisierung**
- 5.3 Zeitplanung**

## **6. Ausarbeitung eines Trainings**

- 6.1 Gestaltung mit KISS**
- 6.2 Kreativität mit BISS**
- 6.3 Der Memory-Effekt**
- 6.4 Übungen und Praktika**

## **7. Durchführung eines Trainings**

- 7.1 Aufmerksamkeit gewinnen und erhalten**
- 7.2 Erzähler sind Saboteure**
- 7.3 Die Macht des Schweigens**
- 7.4 Zuhörer werden Akteure**
- 7.5 Zeitplanung und Kontrolle**
- 7.6 Zusammenfassung und Fragestunde**

## **8. Die Einwandbehandlung**

- 8.1 Grundsätzliches über Einwände**
- 8.2 Berechtigte und unberechtigte Einwände**
- 8.3 Das hilfreiche JA**
- 8.4 Herr Meckermann und Herr Witzig**

## **9. Erfolgskontrolle und Qualitätssicherung**

- 9.1 Das dicke Ende oder das glorreiche Finale ?**
- 9.2 Aufgewacht - das Ende kommt**
- 9.3 Zusammenfassen statt wiederholen**
- 9.4 Aufforderung zur Tat - das Ziel**
- 9.5 Erfolgskontrolle und Qualitätssicherung**