

Die Ausbildung zum/zur SprecherIn und SeminartrainerIn umfasste folgende Modulthemen:

16 Stunden **Zielausrichtung** als SprainerIn:

- Allgemein- oder Fachtrainer?
- Meine künftige Platzierung.
- Die Marke „Ich“
- Fachtrainer – das Wissen.
- Unternehmer – die Ratio.
- Marketing – die Botschaft.
- Konzentration!
- Glaube und Ziele.
- Hürden und Hindernisse.
- *SPRAINER*-Checklisten als Transfersicherung

16 Stunden **Körpersprache** – Performance Power.

- Gehirn – Imagebildung.
- Körpersprache, das Bild der Wahrheit?
- Scannen – die lebenswichtige Eigenschaft.
- Grazie - Medium der "Freundlichen Stärke".
- TN-Sprache – Lesen wie in einem Buch.
- Führen ohne Sprechen.
- Auftreten und Wirkung.
- Der *SPRAINER* in der Freizeit.
- Wirkung von Ruhe und Kraft.
- Optische Grundregeln und Visualisierungstechniken.
- *SPRAINER*-Checklisten als Transfersicherung

16 Stunden **Rhetoriktraining** – Kommunikations- Power.

- Die Stimme - klingende Visitenkarte.
- Die Sprache – das Schwert der Intelligenten.
- Pausen – deine Soldaten.
- Feststellungssätze – immer wieder auf 0 stellen.
- Aufträge unbewusst einpflanzen.
- Fragestellung- die Macht der Elemente.
- Wirkfragen – DIE Technik der Kommunikationsprofis.
- Geschwindigkeit – deine Vertrauensfeder.
- Der Kraft der Autosuggestion.
- *SPRAINER*-Checklisten als Transfersicherung

16 Stunden **Verkaufstraining** für SprainerInnen.

- Grundbedürfnisse deiner Kunden.
- Kybernetischer Verkauf.
- Vertrauen, Vertrauen, Vertrauen.
- Vorteile und Zusatzpakete.
- Erstellung eines Angebots anhand eines Fallbeispiels.
- Praktische Tipps bei der Akquisition und Angebotserstellung.
- Zusatznutzen.
- Unmerklicher Verkauf im Seminar.
- Unmerklicher Verkauf in den Pausen.
- Unmerklicher Verkauf in der Freizeit.
- Telefonabnahme.
- Telefonakquise.
- Kybernetische Fragenstellung.
- Nachbereitung und Sicherung des Auftrags.

16 Stunden **Marketing & Kommunikationsmodelle** für SprainerInnen

- Der Trainer als Marke.
- Ausbau des „USPs“ (Alleinstellungsmerkmal) als *SPRAINERS*.

- Arten des Marketings.
- Zielgruppe identifizieren und deren Sprache sprechen.
- 12 geheime Worte der Werbeprofis.
- Farben und deren Wirkung.
- A-I-D-A-Formel.
- 24 Stunden –Arbeiter.
- Internetsprache.
- Sozial-Network-Verhalten.

16 Stunden **Charisma & Motivation** in Veranstaltungen als SprainerIn.

- Freundliche Stärke als positive Grundhaltung.
- Unterschiedliche Führungsstile verstehen und überzeugend darstellen.
- Mitarbeiterführung als Gestaltungsaufgabe.
- Positive Gesprächsführung und die Macht der gezielten Frage.
- Mitarbeitergespräche in Rollenspielen trainieren.
- Kritik und Anerkennung konstruktiv formulieren.
- Macht, Hierarchie und Rollenverständnis.
- Zeit-Management ist Selbstmanagement.
- Prioritäten als logische Konsequenz der Führungsfunktion.
- Der Chef als Coach: Führungsstil der Zukunft.
- Führungs-Checklisten als Transfersicherung.

16 Stunden **Coaching & Mentoring** als SprainerIn.

- Der psychologische Hintergrund von Konflikten.
- Wie und warum Probleme und Sorgen entstehen.
- Konflikte zwischen einzelnen Teilnehmern gezielt moderieren.
- Erforschen von Positionen, Bedürfnissen und Meta-Zielen.
- Umgang mit Gefühlen und eigener Betroffenheit.
- Faktoren-Analyse: Konflikte gekonnt visualisieren.
- Der Trainer als Vorbild: Respekt und Wertschätzung als Grundhaltung.
- Menschen in die Eigenverantwortung führen.
- Was Teilnehmer von einem professionellen Konfliktmanager erwarten.
- Feedback zum eigenen Konfliktverhalten.

16 Stunden **Vortrag auf Beamer und Flipchart** als SprainerIn.

- Power Point und die Nachteile.
- Vorteile von Flipchart-Präsentationen.
- 12 Tricks mit Flipchart zu begeistern.
- Mit Beamer in der Präsentation verführen.
- Umgang mit Gegenständen in einer Präsentation.
- Umgang mit Videos in einer Präsentation.
- Feedback zum eigenen Präsentationsverhalten.
- Buchbeendigung und Druckauftragsvergabe.

16 Stunden **Der Sprainer als Fachbuchreferent.**

- Erarbeitung der Buchthemen.
- Aufbau der Kapitelthemen.
- Schreiben – dein Ausdruck.
- Bildbearbeitung und Bildauswahl.
- Finanzierung und Vermarktung.
- Präsentation und Werbung.
- Buchpräsentation.

Es referieren dazu:

Mag. Daniela Prodingner, Buchautorin, Dipl. Sprainerin, Stein im Jauntal.

MMag. Sabrina Samoa Kroabath, Werbe- & Marketingexpertin, Klagenfurt.

Mag. Katharina Springer, Medienexpertin und Schreibtrainerin, Villach

Prof. e. h. Elmar G. Arneitz, Buchautor & Trainer, Klagenfurt.