



NEWVIEW

personality development and training

TRAIN THE EXPERT

WISSENSSICHERUNG
FÜR UNTERNEHMEN

DISG PROFIL
SIMULATIONSTRAINING
PLANSPIEL
SCRUM
MICRO-LEARNING
E-LEARNING
DIGITALE TOOLS

EIN NEWVIEW-EMPLOYALITY-PROGRAMM

**AUSBILDUNG MIT ZERTIFIZIERUNG ZUM/R
FACHTRAINER/IN NACH ISO 17024**



**IHR PERSONAL ENTWICKELT SICH?
GROSSARTIG!**

**DIE FRAGE IST NUR:
IN WELCHE RICHTUNG?**

VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

es freut mich sehr, Ihnen unsere neue Ausbildung „Train the Expert“ kurz in diesem Folder vorzustellen.

Die Basis der Lehrgangskonzeption ist die von Unternehmen immer lauter werdende Frage, wie vorhandenes Wissen gebündelt und weitergegeben werden kann. Auch die Frage nach Expertenkarrieren, der Wiedereingliederung von Frauen nach der Karenz oder der Wissenserhalt der 50+ Generation wurde in der Umsetzung berücksichtigt.

Das klassische Karrieremodell reicht oft nicht mehr aus, um Experten langfristig für ein Unternehmen zu gewinnen.

Durch eine hohe Wechselbereitschaft muss sich nicht nur das jeweilige Unternehmen agil und anpassungsfähig ausrichten, es bedarf auch der Gestaltung von flexiblen und allem voran maßgeschneiderten Karriereformen.

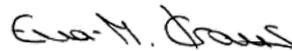
Denn, Fakt ist: Unternehmen, die sich mit dem Thema Karriere auf Expertenebene, Wiedereinstieg und Generation 50+ aktiv auseinandersetzen, sind attraktivere Arbeitgeber und erfolgreicher in der Ansprache und Bindung von Talenten und Experten.

In unserem Lehrgang werden Wissens-Multiplikatoren ausgebildet, die ihr Know-How mit maßgeschneiderten Seminarkonzepten und zielgerichteten Methoden spannend und abwechslungsreich weitergeben können. Hierbei berücksichtigen wir die neue agile Arbeitsweise von Unternehmen und geben Einblicke in unterschiedliche Rollen wie Moderator/in, Scrum Master/in, Coach und Mentor/in.

Dabei nehmen wir als erster Lehrgang die neuesten Entwicklungen in der Methodik zu hirngerechtem Lernen im Portfolio auf. Planspiel, Simulationstraining, Micro-Learning, E-Learning, die neueste Generation der Verhaltensprofile DiSG sowie digitale Tools runden unser Angebot ab.

Die neuen Fertigkeiten und Fähigkeiten von Ihnen oder Ihren Mitarbeiter/innen werden das Ziel – Wissen (im Unternehmen) weiterzugeben – positiv unterstützen.

*Ich freue mich, von Ihnen zu hören.
Mit lieben Grüßen*



Eva-Maria Kraus
Inhaberin NEWVIEW

Trainerin & Coach
GOLD-Preisträgerin
Europäischer Trainingspreis

Sonderpreis 2018/2019 für
gesellschaftliche und volks-
wirtschaftliche Relevanz
des Themas

Vorstand Öster-
reichischer Trainer/
innen-Verband



 **GOLD-PREISTRÄGER** 2018/2019
EUROPÄISCHER PREIS FÜR
TRAINING, BERATUNG UND COACHING

 **SONDERPREIS** 2018/2019
EUROPÄISCHER PREIS FÜR
TRAINING, BERATUNG UND COACHING

EXPERTEN/INNEN-LEHRGANG

ZIELGRUPPE



Menschen, deren Wissen und Erfahrung im Unternehmen weitergegeben werden bzw. im Unternehmen bestehen bleiben soll:

- Experten/innen, denen durch Lern- & Entwicklungsangebote eine Expertenkarriere ermöglicht wird
- Mütter, die aktuell keine klassische Führungsrolle mehr übernehmen können, deren Wissen aber im Unternehmen nutzbar gemacht wird
- 50+ Mitarbeiter/innen, die ihren großen Erfahrungsschatz an die jüngere Generation zielgerichtet weitergeben
- Fach- und Führungskräfte, die häufiger Inhalte an Gruppen vermitteln
- HR-Spezialisten/innen, die ihr Know-How direkt an die Mitarbeiter/innen weitergeben wollen
- Ausbilder/innen, die ihre Trainingskompetenz ausweiten möchten
- Personen, die ihre Persönlichkeit weiterentwickeln wollen
- Menschen, die gerne den Trainer/innenberuf erlernen und ausüben möchten

ZERTIFIZIERUNG



Voraussetzungen für den erfolgreichen Lehrgangsabschluss **mit ISO 17024 Zertifizierung:**

- 80 % Anwesenheit
- Multiple Choice Test (30 Fragen – 60 % positiv beantwortet)
- Ausarbeitung eines zweitägigen Seminar-designs inklusive Skript
- Analyse der Praxisarbeit durch eine Experten/-innen-Kommission am Prüfungstag
- Durchführung einer 20 Minuten-Sequenz aus dem eigenen Trainingskonzept vor der Experten/innen-Kommission
- Nachweis einer abgeschlossenen Berufsausbildung oder gleichwertig anerkannter Ausbildung oder Matura oder höherwertiger Ausbildung oder einer Lehrabschlussprüfung, gleichwertige Berufserfahrung im Umfang von mindestens 4 Jahren auf Basis einer Beschäftigung von mind. 20 Wochenstunden
- Berufliche Praxis im Ausmaß von mindestens 2 Jahren auf Basis einer Beschäftigung von mind. 20 Wochenstunden
- Bestätigung eines Arbeit- oder Auftraggebers, dass mind. 8 Schulungstage (mind. 64 Unterrichtseinheiten) als Haupt- oder Co-Trainer/in geschult/präsentiert wurde (ansonsten bis zur Erbringung des Nachweises: Fachtrainer/in-Anwärter/in).
- ISO-Zertifikat als Fachtrainer/in und Experten/-innen-Diplom von **NEWVIEW**

Voraussetzungen für den erfolgreichen Lehrgangsabschluss **ohne ISO 17024 Zertifizierung:**

- 80 % Anwesenheit
- Ausarbeitung eines zweitägigen Seminar-designs inklusive Skript
- Expert/innen-Diplom von **NEWVIEW**

DAUER & ALLGEMEINE INFORMATIONEN



- 15 Seminartage
- Individual-Coaching nach dem ersten Modul (1,5 Stunden)
- 2 E-Learning Einheiten (gesamt 1,5 Stunden)
- jeweils Freitag, von 13:00 – 21:00 Uhr und Samstag, von 10:00 – 18:00 Uhr
- **Schulungsort: Hasnerstraße 114, 1160 Wien**
www.hasner114.at
- Max. 10 Teilnehmende

KOSTENÜBERSICHT



Ausbildungskosten: Euro 3.600,- (inkl. Ust.)
Prüfungstaxe zur ISO-Zertifizierung: Euro 400,- (inkl. Ust)
In den Kosten enthalten sind folgende Leistungen:

- 15 Ausbildungstage
- 1 DiSG Verhaltensprofil
- 1 Individualcoaching (1,5 Stunden)
- 1 Simulationstrainings-Lizenz für 2 Tage
- 1 Planspiellizenz für 1 Tag
- 1 Buch „Train the Expert“ inklusive Methodensammlung
- Persönliche Betreuung innerhalb des laufenden Lehrgangs und darüber hinaus
- Fotoprotokolle nach jedem Modul
- Pausengetränke und -snacks
- Vergünstigungen auf Lizenz-Ausbildungen DiSG und Schirrmacher Group Planspiele innerhalb eines Jahres nach Ausbildungsende

Die Ausbildung kann entweder mit einem Einmal-erlag vor Beginn der Ausbildung bezahlt werden oder ist in zwei Raten zu bezahlen (jeweils 50 % vor Lehrgangsbeginn und 50 % nach dem 4. Modul).





MODULÜBERSICHT UND TERMINE



Jeweils am Freitag, von 13:00 – 21:00 Uhr und Samstag von 10:00 – 18:00 Uhr

MODUL	DAUER	INHALT	TERMIN
(1) Standortanalyse & Zielbestimmung mit DiSG Verhaltensprofil	2 Tage	<i>Individuelle Stärken/ Potentiale/Entwicklungsziele</i>	Fr., 19.10.2018 Sa., 20.10.2018
Individualcoaching			tbd.
(2) Seminar- & Trainingsdesign & Trainingsmethoden Teil 1+2	4 Tage	<i>Auftragsklärung/Briefing/ Zieldefinition/Seminarphasen/ Trainingsmethoden/Seminar- design</i>	Fr., 09.11.2018 Sa., 10.11.2018 Fr., 23.11.2018 Sa., 24.11.2018
(3) Präsentations- & Vortragsskills	2 Tage	<i>Verkauf des eigenen Seminar- konzepts/ Körpersprache/Stimme/Blickkontakt/ Storytelling/Mediengestaltung</i>	Fr., 14.12.2018 Sa., 15.12.2018
(4) Kommunikation & Grup- pendynamik mit dem Simulationstool „InterLab“	2 Tage	<i>Kommunikationstheorien/ Simulationstool „InterLab“/ Schwierige Seminarsituationen/ Change-Management</i>	Fr., 11.01.2019 Sa., 12.01.2019
E-Learning „Gruppendynamik“			
(5) Moderationstechnik & Konfliktpotentiale	2 Tage	<i>Rolle Moderator/Methoden der Moderation/Umsetzung eigener Moderationssequenzen/Agiles Arbeiten mit Scrum/Umgang mit Konfliktsituationen</i>	Fr., 15.02.2019 Sa., 16.02.2019
E-Learning „Konfliktmanagement“			
(6) Coaching & Mentoren-Tools	2 Tage	<i>Rolle Coach und Mentor/in/Frage- technik/ Coaching-Methoden/Ablauf Mentoring/ Change-Prozesse begleiten</i>	Fr., 08.03.2019 Sa., 09.03.2019
Kamingespräch mit Experten/in			Fr., 08.03.2019
(7) Planspieltag	1 Tag	<i>Planspiele für nachhaltigen Lernerfolg/ Erleben eines neuen Seminarformats</i>	Sa., 30.03.2019
Freiwilliges Probemodul für Prüfungssimulation			tbd.
Abschlussprüfung	1 Tag		Sa., 27.04.2019
Abschlussfeier im Wiener Riesenrad	1 Tag		Sa., 18.05.2019

Detaillierte Infos zu den einzelnen Modulen finden Sie auf den nächsten Seiten.

MODULINHALTE IM DETAIL

(1) STANDORTANALYSE & ZIELBESTIMMUNG MIT DiSG VERHALTENSPROFIL

In diesem Modul wird über die Rolle, die Fähigkeiten und die Voraussetzungen für den Beruf als Wissens-Multiplikator/in reflektiert. Welche menschlichen, methodischen, didaktischen und fachlichen Potentiale und Lernfelder sollen in der Ausbildung erweitert werden?

Die individuellen Stärken und Herausforderungen werden erarbeitet, ebenso das eigene Motivations- und Stressverhalten analysiert, Fähigkeiten beim Präsentieren mittels Videoanalyse betrachtet und durch Feedback die Weiterentwicklungsmöglichkeiten aufgezeigt. Daraus werden Entwicklungsziele für die Ausbildung abgeleitet, welche in einem Individualcoaching nach dem ersten Modul vertieft werden.

(2) SEMINARDESIGN & TRAININGSMETHODEN, TEIL 1+2

Da Auftragsklärung, Seminar-design, Trainingsmethoden und die Nachbereitung miteinander Hand in Hand gehen, wurden diese aufeinander aufbauenden Module in zwei Teilen konzipiert.

Anhand eines detailliert abgeklärten Auftrags des/der Teilnehmers/in wird ein Briefing zur Weiterbildungsmaßnahme verfasst. Mithilfe des bereits erlangten DiSG-Wissens wird reflektiert, welche Kundentypen es gibt und wie sich auf die unterschiedlichen Kommunikationsstile vorbereitet werden kann.

Entlang der Seminarphasen (Einstieg, fachlicher Input, Übung, Reflexion, Wissenstransfer, Abschluss, Nachbereitung) wird Schritt für Schritt ein zielgerichtetes Seminar-design erstellt.

Die Teilnehmer/innen lernen eine Vielzahl von Trainingsmethoden für die einzelnen Seminarphasen kennen und anwenden. Auch wissen sie, wie neue Methoden recherchiert, für ein Inhaltsziel adaptiert und angewendet werden können. Dieses Wissen wenden sie sofort gezielt in dem jeweils zu entwickelnden Abschnitt ihres Seminar-designs an. So wird das Gelernte gleich in die praktische Anwendung gebracht und ein professionelles Seminar-design erstellt. Nach diesem Modul erhält jede/r Teilnehmer/in ein individuelles Feedback und nützliche Rückmeldungen durch eine/n Trainer/in zu seinem/ihrer individuellen Seminar-design.

(3) PRÄSENTATIONS- & VORTRAGSSKILLS

In diesem Modul wird auf dem bereits erarbeiteten Seminar-design aufgebaut. Dieses wurde auf Basis eines fiktiven Kundenbriefings erarbeitet. Nun geht es darum, das eigene Seminarkonzept dem/r Kunden/in zu präsentieren und zu verkaufen.

Die persönlichen Präsentations- und Vortragsskills sind die Basis einer jeden Vortragstätigkeit - egal, ob in einem Training oder Workshop.

Der bewusste Einsatz der eigenen Körpersprache, die Stimmführung, die Modulation, der Blickkontakt ebenso wie die Gestik und Mimik sind Ausdruck unserer Kompetenz vor dem Publikum. Durch aktive Übungen, Rhetorik und Storytelling-Inputs, Präsentationen mit Einzel-Videoanalyse sowie der Einübung des professionellen Umgangs mit klassischen Medien (Flipchart, MS PowerPoint und Moderationswand) wird der persönliche Auftritt optimiert und professionalisiert.



(4) KOMMUNIKATION & GRUPPENDYNAMIK MIT DEM SIMULATIONSTOOL „INTERLAB“

Das Ziel dieses Moduls ist es, Kommunikation und Gruppendynamik erlebbar zu machen. Jede/r Teilnehmer/in soll spüren, worauf es in der Zusammenarbeit mit Menschen ankommt. Die Kommunikationstheorien – auf Basis der eigenen Wissensplattform – werden durch ein Micro-Learning sowie das Simulationstool „InterLab“ erlebbar.

Ein direkter Transfer in die eigene Arbeit als Wissens-Multiplikator/in wird möglich und die Weiterentwicklung sofort umgesetzt. Gruppendynamische Prozesse aktiv zu gestalten und zu steuern, mit schwierigen Seminarsituationen umgehen zu können und die themenzentrierte Interaktion nicht nur zur kennen, sondern aktiv anwenden zu können, sind wichtige Ziele des Moduls.

Modernste Lernmethoden werden in diesem Modul zum Einsatz kommen - eine Entwicklung, die immer mehr Einzug in die Lernräume von Unternehmen erfahren wird. Durch das computergestützte Simulationstool „InterLab“ werden einerseits Konsequenzen von Handlungen unmittelbar erlebbar, und andererseits erarbeiten die Teilnehmer/innen ihre Lösungswege selbst. So wird ein hoher Lern-Impact garantiert. Die erste Basis zum Thema Change-Management wird nicht nur theoretisch gelegt, sondern auch gleich erlebt.

(5) MODERATIONSTECHNIK & KONFLIKTPOTENTIALE

Neben der klassischen Wissens-Multiplikatoren/-innen-Rolle werden Experten/innen häufig gebeten, einen Workshop zu moderieren. Daher widmen wir uns einem ganzen Modul dieser Rolle. Ein/e Moderator/in nimmt eine neutrale Haltung ein und führt durch Methoden am Thema entlang. Die Haltung, Rolle und die Methoden des/r Moderators/in werden intensiv und praxisnah erprobt und eigenständig durchgeführt.

Auch wenn ein/e Moderator/in keinen inhaltlichen Input liefert, steuert er/sie den Prozess. Aus diesem Grund sind in diesem Seminar Konfliktpotentiale ein weiterer Themenschwerpunkt. In konfliktären Situationen muss ein/e Moderator/in (natürlich auch ein/e Wissens-Multiplikator/in) diese souverän erfassen und ihnen aktiv begegnen können. Neben dem theoretischen Basiswissen über Konflikte werden De-Eskalationsmöglichkeiten aktiv angewendet und eingeübt. Abgerundet wird dieses Modul mit Inputs zur agilen Arbeitsweise mit Scrum.

(6) COACHING- & MENTOREN-TOOLS

Weitere Rollen, die Experten/innen häufig einnehmen, sind jene des Coachs als auch des/r Mentors/in. In diesem Spezialmodul gehen wir auf die Rolle und Haltung sowie die Fragetechniken und Methoden des Coachings ein. Anhand einer einfach anwendbaren Auswahl an Methoden wird die Rolle des Coachs vertieft und gefestigt. Auch der Ablauf eines Mentoring sowie die Methoden aus den Bereichen: Training, Change-Management, Moderation und Coaching, welche in dieser Rolle eingesetzt werden können, werden praxisnah vermittelt. Mit dieser RollenvielfaltkönnennunWissen-Multiplikatoren/-innen ihr Know-How weitergeben, Mitarbeiter/-innen in ihrer Entwicklung unterstützen und Change-Prozesse aktiv begleiten.

(7) PLANSPIELTAG

Der Abschluss der Ausbildung ist ein ganzer Tag, an dem ein Planspiel durchgeführt und erlebt wird. In diesem werden alle persönlichen Skills, die die Teilnehmer/innen sich innerhalb des gesamten Lehrgangs angeeignet haben, eingebracht, erlebt und durch Feedback abgerundet. Gleichzeitig wird den Teilnehmer/innen eine weitere innovative und gehirngerechte Lernmethode nähergebracht. Durch spielerisches Lernen kann ein sehr nachhaltiger Lernerfolg verzeichnet werden.

KUNDEN-STATEMENTS



„Es gibt Trainer-Ausbildungen wie Sand am Meer. Nur wenige richten sich danach, was Fachleute konkret in der Praxis benötigen, um Trainings und fachliche Workshops ergebnisorientiert und motivierend umzusetzen. Und ich kenne keine Ausbildung, die so viele innovative und moderne Tools anbietet und damit Lernen state-of-the-art sicherstellt. Sehr empfehlenswert!“

Karl Kaiblinger

kaiblinger+partner management consulting
Preisträger Europäischer Trainingspreis | Präsident Österreichischer Trainer/Innen-Verband

„Von NEWVIEW das Know-How der Wissensvermittlung direkt erlernen zu können, ist eine große Chance für Experten: NEWVIEW bietet höchst professionelle, wertschätzende und maßgeschneiderte Trainings für Unternehmen an. Dabei stehen die Menschen und deren individuellen Bedürfnisse im Vordergrund. Diese Menschlichkeit - gepaart mit fundierter Expertise - ist der Treiber für erfolgreiche Personalbindungsmaßnahmen. Bei all dem kommt auch die Freude nicht zu kurz.“

Ruth Williams MSc

Leitung CSR & Unternehmenskooperationen bei Caritas Österreich

„Der Expertenlehrgang mit NEWVIEW beinhaltet alles, was eine erfolgreiche Mischung ausmacht: Moderne und sinnvolle Inhalte | kurzweilige Einheiten mit klarem Praxisbezug | perfekte Vorbereitung und professionelle Umsetzung und alles gepickt mit einer ordentlichen Portion Humor.“

DI Britta Schindler

Leitung Personal- & Organisationsentwicklung bei A1 Telekom Austria AG



NEWVIEW-Kunden von links nach rechts:
Michael Putz (Geschäftsführer Putz Drucktechnik), Ruth Williams MSC (Leitung CSR & Unternehmenskooperationen bei Caritas Österreich),
Karl Kaiblinger (Inhaber kaiblinger-partner management consulting), Markus Herten (Geschäftsführer von Poll Immobilien Wien), Eva-Maria Kraus (NEWVIEW),
Mag. Niklas C. Bernehd (geschäftsführender Gesellschafter R&D Oak Holding GmbH), Mag. Elisabeth Weiss-Kling (Inhaberin Apotheke Zur Mariazeller Muttergottes)

IHRE VORTEILE IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT NEWVIEW



- **NEWVIEW** arbeitet mit hervorragenden Trainer/-innen aus der Wirtschaft zusammen, die langjährige Erfahrung aus der Aus- und Weiterbildung von Experten/innen, Führungskräften und Trainer/-innen mitbringen.
- Ziel jedes **NEWVIEW** Moduls im Rahmen der Ausbildung ist es, die Eigenständigkeit, die persönliche Weiterentwicklung sowie die individuellen Trainings- und Methodenkompetenzen zu fördern, weiter auszubauen und in den beruflichen Alltag zu transferieren.
- Durch folgende adaptive Lernmethoden sowie neueste Trainingstools wird dies gewährleistet.
 - DiSG Verhaltensprofil für jede/n Teilnehmer/in
 - Einsatz von Simulationstraining
 - Planspieltag
 - Scrum
 - E-Learning Einheiten
 - Micro-Learnings
 - Digitale Trainingstools

Die anfallenden Lizenzgebühren für diese Trainingsmethoden sind bereits in den Ausbildungskosten enthalten. Ebenso erhält jede/r Teilnehmer/-in eine Vergünstigung auf die Lizenz-Ausbildung DiSG/Wiley & Sons und Schirmmacher-Group.

- Diese **NEWVIEW** Ausbildung ist einzigartig in der Konzeption und ausgerichtet auf die neuesten Erkenntnisse der Lernforschung. Sie ist am aktuellsten Stand der Trainings- & Methodenanforderungen am derzeitigen Markt.
- Jede **NEWVIEW**-Weiterbildung hat das Ziel zu bewegen, eine neue Sicht auf die Dinge zu zeigen und zu motivieren über sich selbst hinauszuwachsen. Hierbei steht die Wertschätzung und das Vertrauen in die Fähigkeiten des Menschen im Mittelpunkt des Tuns.

Nähere Informationen zu den einzelnen Trainingstools finden Sie unter: www.newview.at





NEWVIEW

personality development and training

www.newview.at