

Wie Sie von Seminaren mehr profitieren

Resultate brauchen Zeit



EXPERTENTIPP

Oliver Schumacher
Verkaufstrainer,
Fachbuchautor und
Berater für bessere
Verkaufsergebnisse

Viele Bildungsmaßnahmen scheinen ergebnislos zu verpuffen. Gerade darum spielt die Führungskraft eine besondere Rolle: Mit Hilfe einer Analyse ist vorab in Erfahrung zu bringen, wo der individuelle Weiterbildungsbedarf liegt. Möglichst homogene Teilnehmer werden von einem Training entscheidend mehr profitieren als von Veranstaltungen, die pauschal von allen zu besuchen sind. Doch nur weil die Teilnehmer nach dem Seminar wissen, dass es auch anders geht, tun sie das nicht automatisch. Deswegen brauchen sie Zeit zur Umsetzung. Sie müssen sich stärker reflektieren können, um zunehmend unvorteilhafte Gewohnheiten abzuliegen. Die Führungskraft sollte hier unterstützen, indem sie dem Mitarbeiter mit vorab definierten Lernzielen hilft, eine Verhaltensänderung über die nächsten Wochen und Monate durchzuführen. Dies erfordert regelmäßige Gespräche und Hilfestellungen. Wer die Teilnehmer gleich nach dem Seminar wieder in den Alltag „wirft“ und hofft, dass er sich selbst mit dem neuen Wissen auseinandersetzt, wird gewöhnlich enttäuscht. Verhaltensänderung braucht Zeit und erfordert regelmäßige Impulse.