



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News & Facts

News & Facts 2024/04



BE A PART OF US!

Die Redaktion bietet neben aktuellen Informationen aus dem aktiven Verbandsgeschehen auch neueste Nachrichten über Trends und Methoden.

INHALT

- [Editorial](#)
- [Events](#)
- [Aus dem Verband Speakers Corner](#)
- [Aus dem Verband Fachgruppe Analyse und Diagnostik](#)
- [Aus dem Verband Coaching Manufaktur](#)
- [Akademie: Geprüfte Fortbildung](#)
- [Rezension](#)
- [Wissenshappen](#)
- [Kooperationslandschaft](#)
- [BDVT Location- & Partner Programm](#)

EDITORIAL

DANKE!

Liebe Leserin, lieber Leser,

es ist Zeit Danke zu sagen. Am 8. Mai wählt der BDVT ein neues Präsidium. Nach zehn Jahren als Präsident werde ich nicht erneut antreten. Ich wünsche dem neuen Präsidium alles erdenklich Gute und im Interesse des BDVT viel Erfolg.

Herzlich danke ich allen, die zu einer guten Zeit im BDVT ihren Beitrag geleistet haben. Das sind viele Menschen. Einige möchte ich namentlich erwähnen. In der Geschäftsstelle bildet Petra Franke die Basis für stabilen Erfolg. Danke, liebe Petra für die vertrauensvolle und konstruktive, angenehme Zusammenarbeit mit dem Fokus auf Erfolg.

Das Präsidium leitet den Verband ehrenamtlich. Hier gibt und gab es viele Weggefährter/innen. Diese zähle ich chronologisch auf: Bernd Braun, Jutta Timmermanns, Peter Krötenheerdt, Dr. Sabine Preusse, Bruno Schmalen, Claudia Horner, Stefan Häseli, Mario Sander, Donata von Rundstedt, Vaya Wieser-Weber, Silke Dillmann. Und besonders danke ich meinem aktuellen Präsidium rund um Nicole Kloppenburg, Tom Blank, Uli Funke, Felix Senner und , Jennifer Frank-Schagerl. Mit jedem Präsidium war es eine Freude, zusammenzuarbeiten. Gemeinsam haben wir viel für den BDVT bewegt. Es sind kollegiale und darüberhinausgehende Freundschaften entstanden, die ich als wahren Schatz erlebe.

Ebenso danke ich den Beiräten (aktuell Axel Rachow, Anna Langheiter, Markus Brand und Hermann Scherer) für die Verbundenheit ebenso wie den Ehrenräten, aktuell insbesondere unter der Führung von Ulla Böhm. Mein besonderer Dank gilt der partnerschaftlichen und freundschaftlichen Verbundenheit zum Ehrenpräsidenten Hans A. Hey.

Ich danke den Partnerverbänden GABAL e.V., dem SIETAR, wb web, dem Bundesverband – Die KMU-Berater und hier insbesondere Joachim Berendt für die jahrelange Verbundenheit, der VBT mit Heike Reising, Heinz Goldemund, Karl Kaiblinger und jetzt Markus Frank-Schagerl an der Spitze. Der German Speakers Association mit Prof. Dr. Volker Römermann, Bettina Stark und jetzt Sylvia Ziolkowski.

Auch den weiteren Partner/innen des BDVT danke ich für das Vertrauen und den konstruktiven Austausch. Hier erwähne ich ganz besonders den Verlag managerSeminare mit Nicole Bußmann und Gerhard May.

Und ich danke allen, die sich im und für den BDVT ehrenamtlich engagieren, als Beauftragte, in Fachgruppen und Regionen, im Mentoring, in Sondergruppen. Das sind so viele, dass ich auf die Seite www.bdvt.de verweise, wenn mein Dank auch jeder einzelnen Person gilt. Besonders erwähnen darf ich hier neben den bereits genannten Personen Siegfried Orendi, Nicole Mast und Alexandra Hagemann.

Es war eine bewegte und bewegende Zeit, die ich begleiten durfte. Der Wandel in einen zeitgemäßen Berufsverband mit einer guten Qualitätsanmutung, einer funktionierenden Akademie, einem ansprechenden Ruf in der Branche und nicht zuletzt neben Mitgliederwachstum einer finanziell gesunden Basis hat viel Freude gemacht. DANKE allen Wegbegleiter/innen.

Am 8. Mai stellt sich unsere Präsidiumskollegin Jennifer Frank-Schagerl zur Wahl als Präsidentin mit einem Präsidium, das wunderbar den Querschnitt unseres Verbandes abbildet. Ich drücke euch allen die Daumen für die Wahl.

Der Berufsverband lebte und lebt von den Menschen, die ihn gestalten und begleiten. Allen, die zu diesem Erfolg beitragen, bin ich sehr dankbar für ihr Engagement.

Gerne bleibe ich unserem gemeinsamen Berufsverband treu und freue mich auf weiterhin viele Begegnungen. Die nächste Möglichkeit ist bei der Mitgliederversammlung am 8. Mai in Berlin und beim BDVT-Camp am 8. und 9. Mai an gleicher Stelle. Melde dich dazu gerne noch hier an:

ANMELDUNG
MITGLIEDERVERSAMMLUNG

ANMELDUNG BDVT-CAMP

Eine gute Zeit wünscht dir
Stephan Gingter
Präsident BDVT e.V.

BDVT-EVENTS

Veranstaltungen im Mai

Mo, 06.05.2024, 18:30 Uhr - 21:00 Uhr, Alexandra Götzfried - Needs & Narratives: Ein Experiment zum Entschlüsseln von erfüllten und unerfüllten Bedürfnissen

Mo, 06.05.2024, 12:00 Uhr - 13:00 Uhr, Das Blaue Sofa mit Steffen Ronft: Eventpsychologie – Trainings und Workshops als multisensuales Erlebnis gestalten

Di, 07.05.2024, 18:00 Uhr - 19:30 Uhr, Fachgruppe Neues Lernen: New Learning? Nein, good Learning!

Mi, 08.05.2024, 10:00 Uhr - 13:00 Uhr, BDVT Mitgliederversammlung

Mi, 08.05.2024, 14:00 Uhr - Do, 09.05.2024, 16:00 Uhr, BDVT-Camp

Do, 16.05.2024, 18:30 Uhr - 20:00 Uhr, Coaching Manufaktur: Mental-Coaching mit Matthias Berg

Di, 21.05.2024, 18:30 Uhr - 20:00 Uhr, Region Berlin-Brandenburg: Aufstellungsarbeit im Organisationskontext – online und in Präsenz

Do, 23.05.2024, 18:00 Uhr - 19:30 Uhr, Region Baden-Württemberg: Networking

Mo, 27.05.2024, 12:00 Uhr - 13:00 Uhr, Das Blaue Sofa mit Gunnar Haberland: Erfolgsfaktor Auftritt: Die vier Asse der Präsenz

AUS DEM VERBAND

BDVT Speakers' Corner Fachgruppenabend am 26. März

(von Stephen Wagner)

Die Fachgruppe Speakers' Corner hat einen erfolgreichen virtuellen Abend mit Margit Hertlein verbracht. Margit Hertlein plaudert aus dem Nähkästchen des Speaker Business. Hier der Bericht zum Abend mit einigen Tipps für eine Speaker-Karriere:

Acht Trainer und Berater erfahren, wie Margit von der Blues-Band über den Autohandel und andere Wege dank Empfehlungen ins Speaking „reingerutscht“ ist. Wichtig für uns: Mit einem Trainer-Vortrag erreichen wir nicht die Herzen, statt Training geht es um gute Unterhaltung. Wo andere für tausende Euro wie eine Rakete als Speaker durchstarten, hat Margit pro bono losgelegt und manch wertvolle persönliche Kontakte knüpfen können.

Gute Kundenkontakte haben die meisten Agenturen; dafür verlangen diese auch schon mal Gebühren von bis zu 7 000 Euro. Immer aber sollten unsere Speaker-Themen möglichst speziell und einzigartig sein, natürlich passend für unsere Zielgruppe, sonst wird der Weg zum Speaker kein leichter. Auch die Gagen gehen je nach Branche sehr weit auseinander. Manche Speaker staffeln diese abhängig von Publikum und Setting, andere haben fixe Sätze. Immer aber sollten wir auf unser Bauchgefühl achten, ob wir mit unserer Persönlichkeit zu Agentur und Auftraggeber passen.

Sichtbarkeit brauchen alle Trainer und Berater, die als Speaker einsteigen wollen. Der direkte persönliche Kontakt eignet sich gerade zum Einstieg wesentlich besser als die meist ins Leere laufenden Emails. Also: Wer reden kann, geht auf Events seiner Zielgruppe und mit seinen Themen rein, kontaktiert die Veranstalter, klappert Messestände ab und promotet auch schonmal eigene Produkte wie veröffentlichte Bücher.

Margits Geheimtipp sind handgeschriebene Dankeschön-Briefe an Auftraggeber nach dem Vortrag. Selbst für Absagen können wir uns mit überraschenden Kleinigkeiten bedanken, um uns nachhaltig (und hoffentlich positiv) ins Gedächtnis zu bringen! Wir dürfen und sollen immer auch aus Veranstalter-Sicht mitdenken, deren Ziele und Wünsche kennen – aber das können wir als Trainer und Berater ja.

Haben wir es dann auf die Bühnen der Welt geschafft, behalten wir im Blick, welche Folgeaufträge sich daraus ergeben können. Es heißt also „Dranbleiben“.

Ein sehr kurzweiliges Online-Event, bei dem alle über 90 Minuten sehr interessiert gelauscht haben. Fortsetzung folgt!

Mitgemacht haben: Rainer Baber, Maria Fuss, Antje Gerdes, Gunnar Haberland, Margit Hertlein, Anne-Carole Telliez, Dirk Thiemann, Carmen Ulrich, Stephen Wagner.

Wer Lust auf weitere interessante Themen und einen kollegialen Austausch hat, der ist herzlich eingeladen. Interessenten melden sich bitte bei rainer.baber@bdvt.de.

Fachgruppe Analyse & Diagnostik

Wir freuen uns über Interessenten und neue Mitglieder!

Du interessierst Dich für Fragebögen und Tests, beispielsweise zu den Themen Persönlichkeit, Führung, Verhalten oder andere diagnostische Verfahren, wie Assessment- und Development-Center, Mitarbeiterbefragungen oder Kulturanalysen. Dann freuen wir uns, Dich kennenzulernen.

Wir sammeln nicht nur eigene Erfahrungen mit verschiedenen Tools, sondern halten oder organisieren auch Fachvorträge zu entsprechenden Themen.

Wenn Du mehr wissen möchtest, informiere Dich gern [hier](#) (Fachgruppe Analyse & Diagnostik) oder schick mir eine kurze Mail an maria.fuss@outlook.com.

Herzliche Grüße & bis bald
Maria

Reif für eine Repositionierung?

Katrin Fehlau, Coaching Manufaktur

Coaches, die klar positioniert sind, sind deutlich erfolgreicher. Das hat die vergangene Coaching-Marktanalyse von Christopher Rauen erneut bestätigt. So zählen die thematische Ausrichtung sowie die Passung zwischen Klient und Coach zu den wichtigsten Auswahlkriterien von Auftraggebern. Wohl dem also, der klar positioniert ist.

Doch was ist, wenn die bisherige Positionierung nicht mehr passt? Darum geht es in diesem Beitrag, in dem Du erfährst,

- woran Du erkennst, dass bei Dir eine Repositionierung ansteht
- welchen Herausforderungen Du bei einer Repositionierung begegnest
- wie Du eine stimmige neue Positionierung entwickeln kannst
- wie eine stimmige Repositionierung aussehen kann

Woran Du erkennst, dass bei Dir eine Repositionierung ansteht

Die Erkenntnis, dass die alte Positionierung nicht mehr passt, stellt sich bei den meisten Coaches eher schleichend ein. Am deutlichsten wird es, wenn es zunehmend schwerfällt, neue Aufträge zu generieren.

Das kann zum einen daran liegen, dass Dein Angebot nicht mehr zu den Entwicklungen im Markt und den Anforderungen der Kunden passt; zum anderen aber auch daran, dass Du Dich selbst nicht mehr mit Deiner Positionierung identifizieren kannst und daher im Kontakt weniger überzeugend auftrittst. Meist liegen die Auslöser sowohl im Innen wie im Außen und lassen sich nicht eindeutig voneinander trennen:

- Dir sind wichtige Kunden weggebrochen.
- Deine alten Ansprechpartner beim Kunden sind bereits in Rente.
- Dein Angebot ist für Neukontakte nicht attraktiv (genug).
- Du willst oder musst Dich aus bisherigen Business-Partnerschaften lösen, dich unabhängiger machen von der Beauftragung durch Dritte.
- Du bist aus Deiner bisherigen Positionierung herausgewachsen: Du hast Dich weiterentwickelt, hast Kompetenzen und Erfahrungen dazu gewonnen.
- Du kannst Dich inzwischen als Senior bezeichnen und möchtest entsprechend höhere Honorare durchsetzen.
- Du hast neue Themen für Dich entdeckt, für die Du brennst und die Du in den Markt tragen möchtest.
- Du möchtest neue Märkte oder Kundengruppen erschließen, Dein Geschäft erweitern.

Welchen Herausforderungen Du bei einer Repositionierung begegnest

Doch selbst, wenn Du viele der oben genannten Punkte für Dich bejahen kannst, fällt es Dir höchstwahrscheinlich nicht leicht, Dich von Deiner bisherigen Positionierung zu verabschieden. Das ist verständlich, denn es besteht die berechtigte Sorge, bestehende Kunden zu irritieren oder gar zu verlieren. Wahrscheinlich hast Du einige Ideen, in welche Richtung die Reise gehen soll, Dein Bild bleibt aber vage und Du bezweifelst, dass die neue Positionierung genauso gut trägt wie die alte. Kurzum: Du bist mitten in einer Transformation. Du willst das alte Ufer verlassen, hast vielleicht den ersten Schritt auf die Brücke gewagt, doch dort stehst Du erstmal im Nebel. Nimm Deine Repositionierung als Transformation an. Das macht es Dir leichter, damit umzugehen. Schließlich weißt Du als Coach, dass keine Veränderung geradlinig verläuft, sondern stets in Wellenbewegungen, bestenfalls in iterativen Schleifen.

Zudem ist es entscheidend, dass Du Deinen Identitäts- bzw. Markenkern bewahrst. Das gibt Dir bei aller Veränderung Stabilität und sichert Kunden gegenüber Deinen Wiedererkennungswert. Es lohnt sich dazu, einen kurzen Blick auf die Entwicklung großer, alter Marken zu werfen. Nimm zum Beispiel IKEA: Das Warensortiment ist heute ein komplett anderes als zu Gründungszeiten, doch die Grundidee des Unternehmens ist die gleiche geblieben: „Vielen Menschen einen besseren Alltag zu Hause zu ermöglichen.“ Hier stellt sich also die Frage, wo liegt Dein Kern?

In unmittelbarem Zusammenhang damit stehen die Fragen: Was darf gehen? Was soll bleiben? Und wie kann es gelingen, das Alte und das Neue stimmig zu integrieren?

Wie Du eine stimmige neue Positionierung entwickeln kannst

Ebenso wie bei der Entwicklung einer Positionierung empfehle ich auch für die Repositionierung zunächst einen Blick zurückzuwerfen und die persönliche Biografie zu beleuchten. Das kann – muss sich aber nicht – auf den beruflichen Weg beschränken. Was passend und Ziel führend ist, ist höchst individuell. Entscheidend bei der Repositionierung ist es, insbesondere die Entwicklung seit dem letzten Positionierungsprozess in den Blick zu nehmen. Was hat sich seither verändert? Was ist dazu gekommen? Was ist weggefallen oder soll zukünftig wegfallen? Und was von dem Alten trägt nach wie vor gut?

Diese Fragen solltest Du Dir sowohl in Bezug auf Dich selbst, Deine Entwicklung und Deine Ziele als auch im Hinblick auf Deinen Markt, Deine Kunden mit ihren Problemen und Bedarfen stellen. Sammele alles, was Du in Zukunft sein und machen möchtest und ebenso alles, was aus Deiner Erfahrung von Kunden gebraucht wird. Am Ende geht es wie bei jedem Positionierungsprozess darum, Deine Wünsche und Möglichkeiten mit den Anforderungen Deiner Kunden abzugleichen.

Dabei solltest Du Deine Kunden auf alle Fälle mit ins Boot holen: Frag sie, welche Probleme sie

umtreiben, wo sie sich Unterstützung wünschen, wo sie Dich sehen und was sie an Dir schätzen. Das sollte in der Zusammenarbeit mit Deinen Kunden eh selbstverständlich sein. Denn es ermöglicht Dir, regelmäßig Chancen für neue Aufträge zu erkennen und zu entwickeln. Für Deine Repositionierung sind sie zudem wichtig, um Deine Ideen zu überprüfen und Dein Selbstbild einem Fremdbildtest zu unterziehen.

Wie eine stimmige Repositionierung aussehen kann

Oft wird dabei aus einem Experten- ein Dachprofil. Mein eigenes Beispiel macht das deutlich: Viele Jahre war ich als Profil- und Positionierungsberaterin ausschließlich für Berater, Trainer und Coaches tätig. Inzwischen unterstütze ich ebenso Führungskräfte und Teams, ihr Profil zu schärfen und sich klar zu positionieren. Damit habe ich mir neue Kunden erschlossen, ohne meine Kernthema und meine spezielle Herangehensweise aufzugeben. Meine Repositionierung scheint vielleicht schlicht sinnfälliger, ist für mich aber das Ergebnis intensiver Auseinandersetzung mit mir und dem, was ich kann und will sowie den Bedarfen potenzieller Neukunden.

Eine Repositionierung kann umgekehrt aber auch dazu führen, sich deutlich enger und spezifischer aufzustellen, sich zum Beispiel ausschließlich auf das Thema Konflikte zu fokussieren und hier auch noch auf Führungskräfte, die in der Kritik ihrer Mitarbeiter stehen. Eine meiner Kundinnen ist mit dieser super-spitzen Positionierung sehr erfolgreich.

Bei einer anderen hat sich das Bild hin zu einem Nutzenprofil geweitet. Sie verspricht, festgefahrene Situationen in Bewegung zu bringen und bietet unter diesem Dach vielfältige Leistungen für unterschiedlichste Branchen und Kunden an. Die Auftragssituation ihrer Kunden ist jedoch stets die gleiche: Der Karren steckt so richtig im Dreck.

Vielleicht inspirieren Dich diese Beispiele ein wenig für Deine eigene Repositionierung. Was auch immer für Dich der richtige Ansatz sein mag, am Ende solltest Du hundertprozentig hinter Deiner neuen Positionierung stehen. Denn dann kann sie leisten, was sie soll: Resonanz erzeugen.

AUS DER AKADEMIE

Herzlichen Glückwunsch: Die Fortbildung zum systemischen Coach bei InKonstellation hat das BDVT Siegel „geprüfte Fortbildung“ erhalten

Die umfangreiche Fortbildung zum Systemischen Coach bei InKonstellation beinhaltet neun Module und bietet durch der Begleitung der erfahrenen Trainer:innen, Coaches und Psychotherapeut:innen einen hohen Praxisbezug.

Im Rahmen der Fortbildung erlernen die Teilnehmenden alle Grundlagen des Systemischen Coachings. Ein wesentlicher Aspekt ist die Entwicklung der eigenen Haltung als Coach, um den Klient:innen stets respektvoll und auf Augenhöhe begegnen zu können. Eine Vielzahl der Teilnehmenden kommt aus Unternehmens- und Konzernstrukturen, mit dem Anspruch das Gelernte sinnvoll in den eigenen Arbeitsalltag zu integrieren. Zusätzlich zur Fortbildung „Systemischer Coach“ umfasst das Angebot bei InKonstellation Spezialisierungsmöglichkeiten. So gibt es Angebote für die Bereiche Business, Agile, Hypnose und Emotionscoaching. Diese breite Palette an Vertiefungsangeboten ermöglicht es den Teilnehmenden, ihre Fähigkeiten gezielt zu erweitern und sich individuell weiterzubilden.

Die Teilnehmenden können nach dem Besuch der Fortbildung eine Prüfung vor dem BDVT ablegen und nach erfolgreicher Prüfung das BDVT-Siegel „Systemischer Coach“ nutzen. Das BDVT-Siegel dient den Absolvent:innen von InKonstellation als Qualitätsnachweis und unterstreicht das hohe Niveau der Ausbildung.

„Wir freuen uns auf die zukünftigen Entwicklungen und sind gespannt auf die positive Wirkung dieses Siegels innerhalb der Coaching-Gemeinschaft.“ Sagt Timo Schlage, Gründer und Mentor-Coach bei InKonstellation. „Mit unserem Trainer-Team von über 40 erfahrenen Trainer:innen bündeln wir bei InKonstellation ein umfangreiches Wissen und praxisbezogene Erfahrungen, die direkt in die Ausbildung einfließen. Zudem fördern wir durch regelmäßige Online- und Live-Veranstaltungen einen lebendigen Austausch und die Vernetzung innerhalb der Coaching-Community.“



Bevorstehendes Event – DIALOG ZUKUNFT: Der erste Online Kongress von InKonstellation

Seien Sie dabei und erleben Sie „DIALOG ZUKUNFT“ – unseren interaktiven LIVE Online Kongress. Erfahrene Persönlichkeiten, Coaches und Trainer diskutieren über neue und vertraute, teils provokante und doch immer wertschätzende Wege, die Zukunft zu denken und zu gestalten. Diskutieren Sie mit und entdecken Sie visionäre Ideen sowie neue Wachstumsfelder.

[Tickets sind kostenlos und können hier gebucht werden.](#)



Herzlichen Glückwunsch: BDVT Geprüftes Tool für Sabine Prohaska

S.PIC ist ein Online-Tool, das speziell für die Bedürfnisse von Trainern, Coaches und Führungskräften entwickelt wurde. Sabine Prohaska, eine erfahrene Trainerin, und Massimo Endrizzi, ein versierter IT-Experte, haben S.PIC ins Leben gerufen, um die Online-Trainingserfahrung interaktiv und lebendig zu gestalten.

Ursprung und Vision: S.PIC entstand während der Pandemie aus der Notwendigkeit heraus, interaktive Online-Trainings zu verbessern. Ursprünglich für den Eigengebrauch von digitalen Bildkarten entwickelt, wurde S.PIC schnell zu einem unverzichtbaren Werkzeug für Bildungsprofis.

Was macht S.PIC besonders? S.PIC kombiniert acht verschiedene Methoden, die das soziale Lernen, die Reflexion und die Wissensvermittlung bei Live-Online-Events fördern. Diese Methoden eignen sich hervorragend für Aufwärmübungen, kreative Prozesse und Reflexionen. Einige Highlights sind digitale Bildkarten, Impulskarten und der Word Rap, die Schwung und Tiefe in Online-Sessions bringen.

Zugänglichkeit und Benutzerfreundlichkeit: S.PIC ist kosten- und werbefrei, entspricht den EU-Datenschutzrichtlinien und bietet eine intuitive Benutzeroberfläche. Auf die Plattform kann von einfach via QR-Code oder Link zugegriffen werden und erfordert keine vorherige Anmeldung für Teilnehmende.

S.PIC erfüllt die strengen Qualitätskriterien des BDVT und ist stolz darauf, ab sofort das renommierte BDVT-Qualitätssiegel zu tragen. Dieses Siegel unterstreicht den hohen Standard in der Entwicklung des Bildungstools und bestätigt die Wirksamkeit und Professionalität von S.PIC.

Schaut doch mal vorbei: s-pic.at/

FÜR DICH GELESEN



Resilienztrainings erfolgreich leiten – Der Seminarfahrplan von Patricia Korella

„Resilienztrainings erfolgreich leiten“ kommt genau zur richtigen Zeit. In unserer Zeit kommt es im Business darauf an, die Resilienz zu stärken und Menschen dabei zu helfen, die eigene Resilienz zu betrachten und auszubauen. Die zentrale Frage: „Wie gelingt es mir, in der Handlungsfähigkeit zu bleiben und für Ausgleich zu sorgen?“ wird ebenso wie viele andere wichtige Fragen in diesem Kontext wird schlüssig beantwortet.

Der Seminarfahrplan – für ein zweitägiges Präsenz- und ein eintägiges Onlinetraining mit entsprechender Vor- und Nachbereitung ist ein fertiger Fahrplan mit allem, was es braucht, um das Training gut durchzuführen. Das Buch enthält sehr gutes Hintergrundwissen und viele praktische Hinweise für die Durchführung. Es ist für Trainer/innen mit weniger Erfahrung eine sehr gute Hilfestellung. Auch für erfahrene Trainer/innen gibt es einen guten Über- und Einblick in die Thematik.

Das Buch ist gut gegliedert und durch viele Downloadmaterialien ein guter und umfassender Wegweiser. Es ist ansprechend und anregend geschrieben und enthält in guter Detailtiefe umfassendes Material, das Trainer/innen in die Lage versetzt, die Resilienz der Teilnehmenden durch ein kompaktes Training zu stärken.

Besonders gut gefallen mir die Hintergrundinformationen und die praktisch handhabbaren Leitfäden. Vielen Dank an Patricia Korella für den kompakten Ratgeber, der auf 311 Seiten perfekt auf das Resilienztraining vorbereitet. Es ist auch ein guter Ratgeber für alle, die sich weiter mit dem Thema Resilienz beschäftigen möchten.

Stephan Gingter
Präsident BDVT e.V.

Resilienztrainings erfolgreich leiten
ISBN 978-3-949611-12-4
Verlag: managerseminare



**StaRUG als Chance für
nachhaltig erfolgreiche
Trainer, Berater und
Coaches**

Mitglied im
ERM
Risk Management & Safety Association e.V.

RISK
COMMUNICATION
360
GmbH

ANFORDERUNGSORIENTIERTE BERATER
**OFFENSIVE
MITTELSTAND**
Gesellschaft für gute Unternehmen

StaRUG als Chance für nachhaltig erfolgreiche Trainer, Berater und Coaches

Das StaRUG-Gesetz bietet nicht nur traditionellen Unternehmen, sondern auch Beratern, Trainern und Coaches neue Perspektiven, um auf wirtschaftliche Herausforderungen und jegliche Art von Krisen zu reagieren. Gerade in einer Branche, die stark von Netzwerken, persönlichem Engagement und dem Vertrauen der Klienten abhängt, kann StaRUG als Instrument dienen, um nachhaltige Geschäftsmodelle zu sichern und proaktiv auf Veränderungen und Risiken zu reagieren. Hier sind einige Ansätze, wie StaRUG speziell für Trainer, Berater und Coaches eine Chance darstellen kann und somit Risiko minimiert und sicher durch Krisen führt:

Flexibilität in der Krise: Viele Trainer und Coaches arbeiten als Einzelunternehmer oder in kleinen Teams. StaRUG ermöglicht es, proaktiv Restrukturierungsmaßnahmen zu ergreifen, ohne dass die Existenzgrundlage durch Insolvenzverfahren gefährdet wird. Dies kann besonders in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit oder bei unerwarteten Marktveränderungen ein entscheidender Vorteil sein.

Sind sie flexibel genug für den Erfolg trotz vermeintlicher Krisen?

Erhalt des Kundenvertrauens: Die Möglichkeit, eine Restrukturierung außerhalb eines formalen Insolvenzverfahrens durchzuführen, hilft dabei, das Vertrauen der Klienten zu bewahren. Für Berater und Trainer ist das Vertrauen ihrer Klienten essenziell, und die Stigmatisierung durch eine Insolvenz kann langfristig schädlich sein. StaRUG bietet eine diskretere Möglichkeit, finanzielle Herausforderungen und Krisensituationen zu managen.

Was ist Ihnen das Vertrauen Ihrer Kunden wert?

Anpassung von Geschäftsmodellen: StaRUG erleichtert die Anpassung von Vertragsbedingungen

AUS DER KOOPERATIONSLANDSCHAFT



WISSENS BAU STEINE



[Weitere DIE-Wissensbausteine](#)



Sonja Klante

Feedback

**Ein Instrument zur Verbesserung des Lernens
und des Lernprozesses**

Der DIE-Wissensbaustein für die Praxis

Verfasser: Sonja Klante
Reviewstatus: arbeitsbereichsinterne Qualitätskontrolle; überarbeitete Fassung der Online-Erstveröffentlichung (2019)
vorgeschlagene Zitation: Klante, S. (2024). *Feedback: Ein Instrument zur Verbesserung des Lernens und des Lernprozesses*. 2. überarb. Aufl.
<http://www.die-bonn.de/id/42021>
Abgerufen von <https://doi.org/10.58000/1k4k-5203>



Dieses Dokument ist unter folgender
creative-commons-Lizenz veröffentlicht:
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de>



Wissensbaustein Feedback

Feedback ist weit mehr als eine Pflichtübung zum Abschluss einer Veranstaltung. Das Instrument ermöglicht die Qualität der Weiterbildung, den individuellen Lernerfolg und die Motivation der Lernenden zu verbessern. Der überarbeitete Wissensbaustein stellt Formen und Voraussetzungen der Feedbackarbeit vor und zeigt, wo der Einsatz in der Weiterbildung sinnvoll und zielführend ist.

Wissensbaustein Feedback

Weiterbildungsverhalten in Deutschland 2022

Ergebnisse des Adult Education Survey – AES-Trendbericht



Weiterbildungsverhalten in Deutschland 2022

Ein neuer Adult Education Survey liegt vor und gibt primär Auskunft über das Verhalten von Teilnehmenden in der Weiterbildung in Deutschland 2022. wb-web hat sich den Bericht angesehen und stellt ausgewählte Ergebnisse vor.

Weiterbildungsverhalten

GSA Innovation Award featuring Sustainability 2024

Eure Ideen zum Thema "Nachhaltiges Reden und Arbeiten"

Nachhaltigkeit geht uns alle an. Daher ist der kommende Innovation Award erstmals auf dieses Thema ausgerichtet. Als Ausdruck der Kreativität unserer Mitglieder wollen wir durch die Ausrichtung des Awards auf das Thema versuchen, neue Ideen und Denkanstöße zu entwickeln, die uns allen die Möglichkeit geben, unseren Beruf nachhaltiger auszuüben. Damit sich nicht nur unsere Vorträge nachhaltig in den Köpfen unseres Publikums verankern, sondern unser gesamter Arbeitsalltag den Nachhaltigkeitszielen Rechnung trägt, die von der Weltgemeinschaft formuliert wurden.

Aufgerufen sind GSA Mitglieder sowie Mitglieder unserer Partnerverbände mib e.V. und BDVT e.V., sich **bis 30.06.** zu bewerben – entweder mit einer eigenen Idee oder ihr nominiert eine Idee, die euch beeindruckt hat, an der aber mindestens ein GSA Mitglied aktiv beteiligt war. Verliehen wird der Award am Samstag, den 07. September 2024 im Rahmen der GSA Convention in München.

Zusammen mit dem Innovation-Award-Gremium, bestehend aus Nils Bäumer, Christian Buchholz, Gerriet Danz, Cordula Nußbaum, CSP, Stephanie Selmer und Bernhard Wolff, freuen wir uns auf zahlreiche Ideen!

[Zur Bewerbung geht es hier](#)



Die COCON23 ist das einzige Event, das die Themen People, Transformation und Innovation verbindet. Sie folgt der Mission "Bridging Perspectives" und bietet einen abwechslungsreichen Mix aus Community, Conference und Expo. Sammle neue Ideen, tausche dich aus und genieße das Flair des Fredenhagens, einer einzigartigen Location in Offenbach bei Frankfurt am Main.

Es gibt spannende inhaltliche Thementracks – im Bereich People: Employer Branding & Recruiting; Operations, Services & Health; Learning and Development. Im Bereich Transformation: Company Culture & Leadership; Company Structure and Processes; New (hybrid) Work. Im Bereich Innovation: Innovation Strategy & Portfolio; Innovation Culture & Organisation; Innovation Processes & Tools. Außerdem erwartet dich ein großer Expo-Bereich, jede Menge Networking und Austausch sowie Party-Highlights an beiden Abenden inklusive.

BDVT-Mitglieder erhalten 50 % Rabatt auf die Tickets. Frage uns nach dem Code: info@bdvt.de

AUS DEM BDVT LOCATION UND PARTNERPROGRAMM



SeminarZentrum Gut Keuchhof – BDVT zertifizierte Tagungsräume

Auf 430 qm haben wir einen optimalen Ort geschaffen für Ihre Strategie-Workshops, Meetings, Seminare und Konferenzen. Erleben Sie in Wohlfühl-Ambiente die **4 Tagungs- und 2 Gruppenräume**, für Veranstaltungen bis 60 Personen. Alle Räume verfügen über Tageslicht sind individuell bestuhlbar und verfügen über eine moderne und hochwertige Ausstattung – Neuland ist kein Fremdwort für uns.

Natürlich bieten wir auch die Möglichkeit für **hybrides Tagen** an. Mit unseren modernen digitalen SamsungFlip können Sie zu jeder Zeit und aus jedem Winkel der Welt Gastredner*innen oder Teilnehmende zu Ihrer Veranstaltung hinzuschalten. Unser kostenfreies und passwortgesichertes WLAN-System sorgt für eine stabile Verbindung.

Was uns sonst noch ausmacht? Wir sind mit Spaß, Herzblut und Leidenschaft für Sie im Einsatz. Unsere Aufmerksamkeit gilt Ihnen und Ihren Gästen und dem Erfolg Ihrer Veranstaltung – vom Anfang bis zum Ende!

Mein Team und ich, wir freuen uns auf Ihre Anfrage – rufen Sie an, oder mailen Sie uns Ihre Seminaranfrage – wir sind für Sie da!

Übernachtungsmöglichkeiten gibt es auch. Auf dem Gelände des Gut Keuchhof befindet sich noch unser Partnerhotel „Landhaus Gut Keuchhof“ und auch für ein Abendessen ist gesorgt mit dem Brauhaus em Reissdorf, oder im Restaurant „Im Höfchen“.

[Zur Website](#)

Abstimmung zum Grand Prix der Tagungshotellerie

Seit 28 Jahren gilt der Grand Prix der Tagungshotellerie als einer der wichtigsten Benchmark-Awards für die deutsche Tagungsbranche.

Die Gäste und Seminarveranstalter haben auch in diesem Jahr die Möglichkeit, unter den zu Mein Tophotel gehörenden Tagungshotels für ihren Favoriten abzustimmen. Es können zwischen 1 – 5 Sterne vergeben werden. Zudem erhalten sowohl die Leser der Zeitschrift mep – Fachzeitschrift fürs Intern. MICE-Business als auch die Mitglieder des BDVT e.V. – dem Berufsverband für Training, Beratung und Coaching wieder eine Stimme. Die Abstimmung läuft bis 7. Juni 2024 und wird ergänzt durch die Wertung einer Jury. Bei der Auswertung wird unterschieden zwischen Kategorie A (Tagungshotels mit bis zu 100 Zimmern), Kategorie B (Tagungshotels mit 100 Zimmern und mehr) sowie Kategorie C (reine Tagungsstätten).

Jetzt mitmachen und mit etwas Glück eine Übernachtung im Schwarzwald Panorama im Circular Living Deluxe Doppelzimmer inklusive Halbpension gewinnen.

Zur Abstimmung geht es [hier](#)



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

www.bdvt.de

[BDVT-Akademie](#) | [BDVT-Veranstaltungen](#) | [BDVT-Hotels](#)

[Datenschutz](#)

[MITGLIED WERDEN](#)

[Folge uns](#)



– Impressum –

BDVT e.V. | Der Berufsverband für Training, Beratung und Coaching

Elisenstr. 12-14 | D-50667 Köln | T: 0221 92076-0

E-Mail: info@bdvt.de | www.bdvt.de

USt-ID Nr. DE 122792087 | Registergericht: Köln, VR 12566

Redaktion: Petra Franke