

## Setzen Sie die Jungs mal wieder auf die richtige Spur...



Das war der Auftrag des Personalchefs eines Unternehmens, als er gegen Ende des Jahres sah, dass noch Budget zur Verfügung stand, was auszugeben war. „Ich kann die aber nur einen Tag aus dem Markt nehmen. Das muss doch zu machen sein!“ Seine aufmunternde Art, mehr aber wohl das Honorar von 2.800 € waren Argumente, die den Trainer überzeugten. Irgendwie mache ich das schon, dachte er und gestaltete einen Tag Verkaufstraining mit den gewünschten Themen - sozusagen im Rundumschlag: Fragetechnik, Einwandbehandlung, Kundentypen, Verkaufspsychologie –eben die ganze Palette

Ende Februar 2010. Der Trainer will einen Termin machen für weitere Maßnahmen. Man vertröstet ihn um ein paar Wochen. Im zweiten Telefonat erfährt er dann, dass der Tag seinerzeit nicht den Erwartungen entsprochen habe. Die Themen wären zu oberflächlich behandelt worden, sei die Meinung der 14 Teilnehmer gewesen. Man möchte von weiterer Zusammenarbeit Abstand nehmen.

### **Nachhaltigkeit – der Weg aus der Sackgasse des Kurzfristdenkens**

Vollgestopft mit Wissen in kürzester Zeit, ohne Chance, mal zu reflektieren und zu Einsichten zu gelangen. Keine Zeit, Einstellungen zu überprüfen, geschweige denn, neue Handlungsweisen zu testen. Auf diese Weise sind „die Jungs nicht auf die richtige Spur zu setzen“. Von Nachhaltigkeit der Maßnahme keine Spur!

### **Berufskodex für die Weiterbildung**

So konnte es nur Verlierer gegeben. Unternehmen und Teilnehmer haben Geld und Zeit investiert und nichts gewonnen. Und der Trainer hat den Kunden verloren, den er gerade zu gewinnen hoffte. Übrigens – neben anderen Aussagen, die zu diesem Thema passen, finden wir auch den Artikel 4.3 in unserem Berufskodex: „Die Weiterbildenden wissen in selbstkritischer Einschätzung um die Grenzen der eigenen Kompetenzen und bieten daher keine Dienste an, die über ihre beruflichen Fähigkeiten / Kompetenzen hinausgehen. Im Gespräch mit dem Auftraggebenden werden dessen spezifische Erwartungen abgeklärt und sorgfältig hinsichtlich des Nutzens für das auftraggebende System geprüft.“

**Klaus Dannenberg**

Präsident des

Forum Werteorientierung

in der Weiterbildung e.V.

TrainerKontakt-Brief Nr. 70

Mai 2010