

## TOP – Das Kompetenztraining für Trainees

(in frei kombinierbaren Trainingsmodulen)

Die Ausgangslage	<b><i>Ihre Trainees haben erfolgreich ein (Fach-)Hochschulstudium absolviert und sollen als Berufseinsteiger in einem Traineeprogramm auf ihre künftige Tätigkeit als Fach- oder Führungskraft vorbereitet werden? Diese jungen Menschen sollen in das operative Tagesgeschäft involviert werden und Verantwortung in begleitender Projektarbeit übernehmen?</i></b>
Die Ziele von TOP	Die Trainees sind nach dem Kompetenztraining in der Lage, unternehmensspezifische Informationen auf angemessene Weise einzuholen, und können so ihr fachliches Wissen erweitern. Sie bauen ein nützliches Netzwerk an Kontakten auf, verhalten sich nach Abschluss des Kompetenztrainings im Unternehmen professionell und können sich in unterschiedliche Teamkonstellationen integrieren. Die Trainees beherrschen die verschiedenen hierfür notwendigen Kommunikations- bzw. Gesprächstechniken. Zudem lernen sie, sich und die unternehmensspezifischen Inhalte angemessen und überzeugend zu präsentieren. Gleichzeitig erkennen sie den Stellenwert eines kontinuierlichen Selbst- und Zeitmanagements, um die an sie gestellten Anforderungen inhaltlich und zeitgerecht erfüllen zu können.
Mögliche Module und Modul Inhalte	<p><b>Teamarbeit</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Persönliche Voraussetzungen von Teamarbeit</li> <li>▪ Einführung in das Team-Management-System (TMS) <ul style="list-style-type: none"> <li>– Welche Potenziale braucht ein Team?</li> <li>– Über welche Potenziale verfüge ich als Teammitglied?</li> <li>– Wie können die Potenziale der Teammitglieder transparent gemacht und genutzt werden?</li> </ul> </li> <li>▪ Phasen der Teamentwicklung und Teamarbeit</li> <li>▪ Was passiert warum in welcher Teamentwicklungsphase?</li> </ul> <p><b>Kommunikation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlagen der Kommunikation – verbal und nonverbal</li> <li>▪ Die Ebenen einer Botschaft</li> <li>▪ Sender- und Empfänger-Modell</li> <li>▪ Gesprächsaufbau und Gesprächsphasen, Grundlagen der Gesprächsführung</li> <li>▪ Vertriebliche Nutzenargumentation entwickeln, aufbauen und einsetzen</li> <li>▪ Kommunikation in Gruppen und Teams</li> <li>▪ Kritik konstruktiv einbringen, angemessen reagieren</li> </ul>

---

## TOP – Das Kompetenztraining für Trainees (in frei kombinierbaren Trainingsmodulen)

---

Mögliche Module  
und Modulinhalte

### **Einfühlungsvermögen als Schlüssel zum Erfolg beim Kunden**

- Gefühle erkennen, verstehen und reagieren
- Empathie und Wertschätzung im (Kunden-) Gespräch
- Kundenbeziehung aufbauen
- Perspektivwechsel und Brücken bauen
- Schwierige Gesprächssituationen gekonnt bewältigen

### **Erfolgreiche (Selbst-)Präsentation**

- Vom Ziel zur Botschaft
- Inhalte vor- und aufbereiten –  
Choreographie und Dramaturgie
- Medien und Visualisierungen sinnvoll nutzen
- Verständlich und zielgruppengerecht formulieren und  
auftreten
- Kontakt mit dem Zuhörer herstellen (und halten!)
- Körper und Stimme in der Präsentation gewinnbringend  
einsetzen
- Rhetorische Stilmittel
- Mit den Tücken der Technik gekonnt umgehen

### **Selbst- & Zeitmanagement**

- Selbstanalyse: Leistungsbilanz und Zeitfresser
- Die verschiedenen Prinzipien der Selbstorganisation, u.a.:  
Prinzip der Schriftlichkeit; Prioritäten setzen: Eisenhower-  
Prinzip, ABC-Analyse; Das Pareto-Prinzip; Zielfindung und  
Zielmanagement nach SMART; ALPEN-Methode
- Zeitgewinn-Regeln und zeitsparende Verhaltensweisen
- Selbststeuerung, Verhalten managen, Motivationsmethoden