

So wird Weiterbildung zum Erfolg

Von Gerd Kulhavy,
Geschäftsführer der Top-100 Referentenagentur Speakers Excellence

Unternehmen führen Tagungen, Seminare und Trainings durch, um ihre Mitarbeiter fachlich up to date zu halten oder neue Skills ins Unternehmen zu transportieren. Dabei hängt der Lernerfolg entscheidend von der Auswahl der Referenten ab. Denn nicht jeder Experte kann sein auch Wissen vermitteln oder die Teilnehmer motivieren.

Sie planen ein Bildungsevent, eine Veranstaltung, ein Seminar, einen Kongress für Ihre Mitarbeiter, Ihre Kunden oder Geschäftspartner und suchen zur Umsetzung einen passenden Referenten? Trainer, Berater, Speaker und Coachs gibt es wie Sand am Meer, und es ist gar nicht so einfach, den richtigen Trainer oder Redner zu finden. Für den Erfolg Ihres Events ist es wichtig, aus der Masse der Kandidaten den passenden Experten auszuwählen und in der passenden Lernumgebung einzusetzen. Hier die wichtigsten Schritte, die Sie gehen sollten, bevor Sie einen Referenten buchen.

Ziele des Events festlegen

Was möchten Sie erreichen mit Ihrem Bildungsevent? Möchten Sie motivieren oder Ihren Bekanntheitsgrad steigern? Geht es um Kundenbindung, Teambuilding oder die Lösung eines bestimmten Konflikts? Wollen Sie das Image des Unternehmens transportieren oder Innovation demonstrieren? Legen Sie klar die Ziele fest und entscheiden Sie dann, wie diese Ziele erreicht werden können.

Dauer und Art der Veranstaltung definieren

Die Dauer und Art der Veranstaltung hängt entscheidend von Ihrer Zielsetzung, Ihrer Zielgruppe und Ihrem Budget ab. Überlegen Sie, ob es mit einem Einmal-Impuls getan ist oder ob Sie eine Trainingsreihe brauchen, um den gewünschten Effekt zu erreichen. Bietet sich ein ein- oder mehrtägiges Seminar an, ein 90minütiger Impulsvortrag, eine Außendienst-Tagung, ein Incentive oder ein Outdoor-Training? Am Abend, am Morgen, am Wochenende? Ein Fachsymposium oder eine Motivationsveranstaltung?

Die Zielgruppe festlegen

Wer soll durch die Veranstaltung erreicht werden? Ihre Kunden, Ihre Führungskräfte? Mitarbeiter im Innen- oder Außendienst? Externe Teilnehmer und Partner, Bürger aus Ihrer Region? Ist die Zielgruppe homogen oder sind viele unterschiedliche Interessen zu bedienen?

Von den Besten lernen Getreu diesem Motto wählen Sie im nun die Referenten oder Trainer aus, die zu Ihrem Thema das größte Know-how haben und als Experten und Top-Referenten in der Branche bekannt sind. Nutzen Sie hierfür das Internet, gehen Sie Empfehlungen nach oder wenden Sie sich an Agenturen, die auf solche Dienstleistungen und Recherchen spezialisiert sind wie unsere Referentenagentur Speakers Excellence.

Die Referentenauswahl Wählen Sie nun entsprechend Ihrer Veranstaltungsform den geeigneten Redner aus. Überzeugen Sie sich, dass er für Ihre Großveranstaltung oder Ihr Seminar die notwendige Erfahrung hat. Informieren Sie sich über die Praxiserfahrungen in seinem speziellen Themengebiet und lassen Sie sich Referenzen nennen. Nehmen Sie ruhig Kontakt zu den Referenzen auf und fragen Sie nach.

Qualifikationen und Methoden Erkundigen Sie sich nach den Qualifikationen und eigenen Weiterbildungen Ihres Kandidaten. Sehen Sie sich Filmmaterial an. Lassen Sie sich Presseartikel schicken. Fragen Sie nach ähnlichen Events und Zielen bei anderen Kunden. Kann der Speaker auch eine große Bühne bespielen oder eine Großgruppe moderieren? Welche Methoden setzt er ein? Warum glaubt er, dass diese Methode für Ihr Ziel die richtige ist?

Know-how-Transfer & Authentizität Achten Sie auf die Form der eingesetzten Medien, denn zum Infotainment und zur abwechslungsreichen Gestaltung einer Veranstaltung ist eine Medienvielfalt von Vorteil. Der Referent sollte eine positive Lebenseinstellung ausstrahlen sowie Begeisterung für die aktive Weitergabe von Wissen und Erfahrungsschätzen mitbringen.

Ein gutes Briefing ist die halbe Miete Getreu dem Motto „doppelte Vorbereitungszeit ist halbe Durchführungszeit“ sollte Sie ein kompetenter Referent im Vorfeld ausführlich zur Zielgruppe, zum Veranstaltungsziel, zu den Unternehmenszielen sowie zur Philosophie befragen. Und Sie als Unternehmen sollten ihm alle erforderlichen Informationen zur Verfügung stellen, damit er ein spezifisches Programm für Ihre Zielgruppe zusammenstellen kann.

Honorar & Reisekosten Bei dieser Frage kommt es darauf an, wie sich der Referent selbst einschätzt, wie hoch sein Expertenstatus ist und wie gut er sich selber verkaufen kann. Schützen Sie sich vor Überraschungen und fixieren Sie das Honorar und die Reisekosten im Vorfeld. Sonderkonditionen aufgrund hoher Buchungsvolumen von diversen Referenten erhalten in der Regel nur spezialisierte Referentenagenturen.

Eine tolle Veranstaltung, begeisterte Teilnehmer, nachhaltiges Lernen, gelungener Praxistransfer - wenn Sie diese Punkte beachten, dürfte eigentlich nichts mehr schief gehen. Und noch ein Punkt: Bemühen Sie sich auch nach dem Event um ein differenziertes Feedback der Teilnehmer. Denn daraus können Sie für Ihre nächsten Trainings- und Vortragsplanungen lernen ...

Der Autor:

Gerd Kulhavy ist Geschäftsführer der Top-100-Referentenagentur Speakers Excellence. Das Kerngeschäft der Stuttgarter Agentur ist die serviceorientierte Vermittlung von Top-Referenten, Keynote-Speakern, Trainern und Coaches aus Wirtschaft, Wissenschaft, Bildung, Sport, Kultur und Politik für Unternehmens- und Bildungsanlässe. Speakers Excellence veröffentlicht jährlich den „Top 100 Excellent Speakers“-Katalog mit Portraits und Referenzen des Rednerpools. Für die Auswahl der passenden Trainer und Speaker betreibt Speakers Excellence auch die Onlineportale www.redner24.de und www.trainers-excellence.de. Speakers Excellence ist Mitglied der *German Speakers Association* und der *International Association of Speakers Bureaus (IASB)* und verfügt damit über direkte Kontakte zu Referenten in ganz Europa und den USA.