

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Kapitel 0: <i>Die Aufgabe vor der Aufgabe</i>	7
1. Der erste Schritt: Wie man sich angstfrei programmiert	7
2. Von der Idee zum Seminarprogramm	10
3. Time Management	13
4. Zusammenfassung und Ausblick	14
Kapitel 1: <i>Ab in den Schulungsraum!</i>	19
1. Mit Musik geht alles besser	19
2. Das Seminarziel als holistisches Modell.	20
3. Vom Frontalunterricht zum Lehrgespräch	24
4. Nur die Vielfalt erfreut	28
5. Zusammenfassung (und zusätzl. Kommentierung) des Kapitels 1	34
Kapitel 2: <i>Wie man Lernstoff spielend bewältigt</i>	39
1. Vom „gehirn-gerechten“ Lehren und Lernen.	39
2. Die Bedeutung der Visualisierung	41
3. Wann verwendet man welches Unterrichtsmedium?	43
4. Ein Ausbilder lebt vom Reden: ob er das immer weiß?	56
5. Ein 10-Minuten-Redekurs	59
6. Zusammenfassung des Kapitels 2.	62
Kapitel 3: <i>Verkaufstraining in drei Schritten</i>	67
1. Wissen, Begreifen, Anwenden	67
2. Das Vier-Stufen-Gesprächsmodell	70
3. Zusammenfassung des Kapitels 3.	77
Kapitel 4: <i>Training als Motivations- und Kommunikationsproblem</i>	80
1. Das Kreuz mit der Pädagogik.	80
2. In memoriam Friedrich A. W. Diesterweg	84
3. Das Problem der Motivation im Seminar	87
4. Seminar = Kommunikation	94
5. Keine Angst vor gruppendynamischen Prozessen!	96
6. Zusammenfassung des Kapitels 4.	98
Kapitel 5: <i>Ende gut, alles gut</i>	103
1. Prüfungen sind kein Problem	103
2. Multiple-choice-Test	105
Nachwort	110
Anhang: 1. Auflösung des Tests.	111
2. Literaturverzeichnis.	111