Fragetechnik *Motive bei der Fragetechnik, Offene und geschlossene Fragen, Fragetrichter, Übungen, Training, Anatomie von Fragen*	1 Tag

Führungskompetenz *Führen durch Ziel;, Motivation durch Leistung; Erkennen der Persönlichkeiten sowie deren Potentialitäten von Mitarbeitern; Wege zum Ziel; Umgang mit Hindernissen; Führen und Handeln nach Ergebnissen*	nach Bedarf, Auftrag

Powertechniken für Trainer *- Die Rolle des Unterbewußtseins* *- Wahrnehmungen und Gewohnheiten, die Rolle der Gewohnheit* *- Kommunikationstechnik (Verbal, Nonverbal)* *- Aktives Zuhören, Fragetechnik, Fragetrichter, Pausentechnik* *- Konfliktlösungstechnik* *- Wertschätzung der MA* *- Spielregeln für eine gute Zusammenarbeit* *- Kompetenzen (sozial, fachlich und methodisch)* *- Denken, Funktion der praktischen Intelligenz*	nach Bedarf, Auftrag