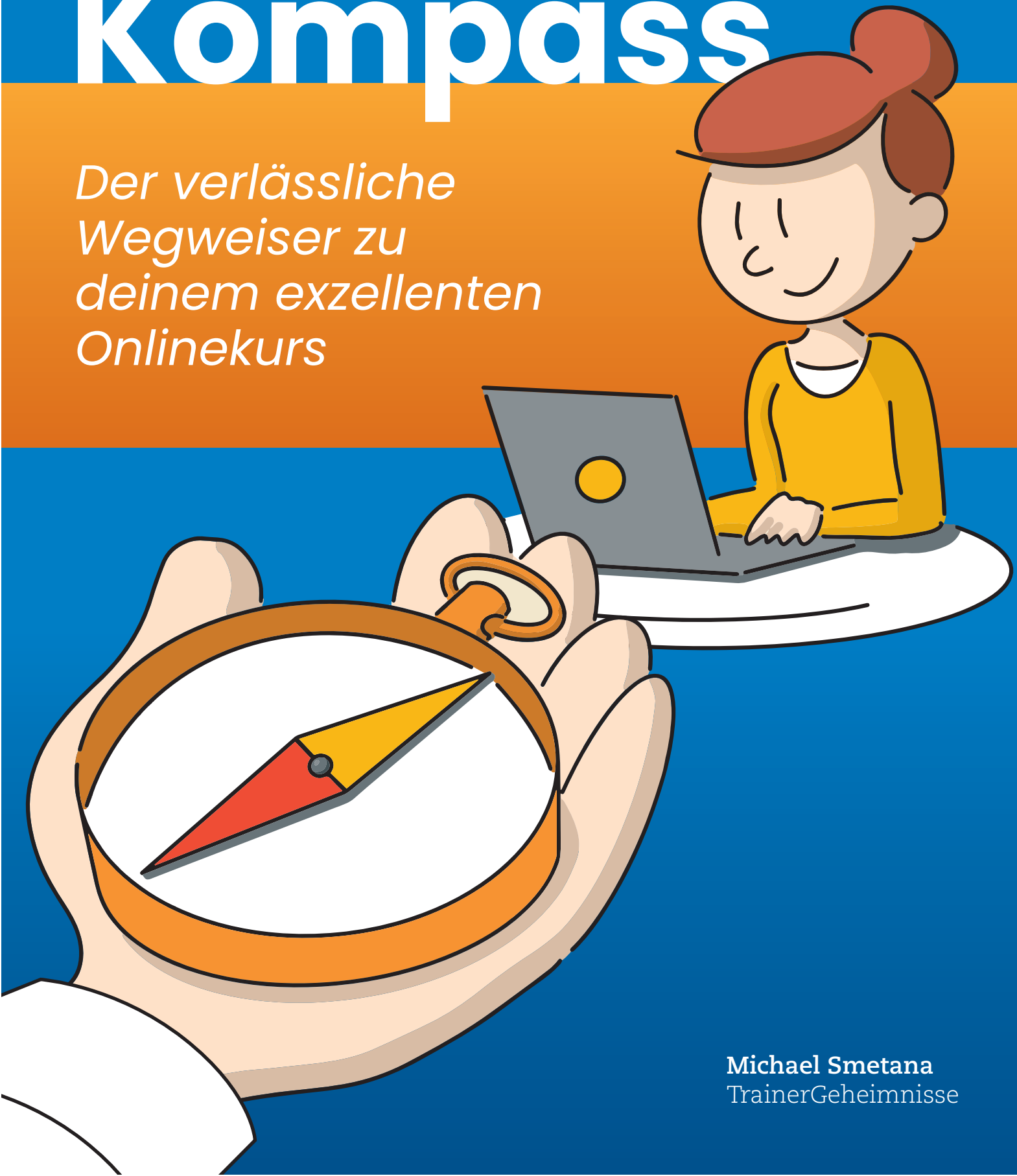


WORKBOOK

# eLearn Kompass

*Der verlässliche  
Wegweiser zu  
deinem exzellenten  
Onlinekurs*



Michael Smetana  
TrainerGeheimnisse

Der Autor ist unter folgender Adresse erreichbar:

**Michael Smetana**

TrainerGeheimnisse e.U.

office@trainergeheimnisse.com

www.trainergeheimnisse.com

Dieses Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.  
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes  
ist ohne Zustimmung des Verlages oder des Autors unzulässig und strafbar.  
Das gilt vor allem für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung  
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

ISBN 978-3-9504221-3-9

Alle Angaben in diesem Workbook erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr.  
Jegliche Haftung des Autors oder des Verlages sind ausgeschlossen.

**Zeichnungen:** David Goebel

**Satz und Layout:** Martin Ristl

**Lektorat:** Michaela Hocek

**Druck:** PrintShop Auhof Center

Verlag TrainerGeheimnisse, Wien

Februar 2022

Printed in Austria

**WORKBOOK**

# **eLearn Kompass**

*Der verlässliche  
Wegweiser zu  
deinem exzellenten  
Onlinekurs*

**Michael Smetana**  
TrainerGeheimnisse

# INHALT

<b>Einleitung</b>	3
Bist du hier richtig?	3
Was erwartet dich in diesem Workbook?	3
Was ist „eLearning“?	4
Symbole	5
Gendern	5
GRUNDSTEIN #1	
<b>Dein Thema</b>	6
Was liebst du?	7
Was kannst du richtig gut?	8
Was braucht die Welt?	10
Wofür wirst du bezahlt?	12
Dein perfektes Angebot	13
<b>Die Währung jedes eLearnings</b>	16
GRUNDSTEIN #2	
<b>Deine Zielgruppe</b>	20
Metaprogramme	22
Und was haben sie davon?	28
GRUNDSTEIN #3	
<b>Deine Ziele?</b>	29
WISSEN	30
KÖNNEN	30
WOLLEN	31
DÜRFEN (im Sinne von: Sich selbst erlauben)	32
GRUNDSTEIN #4	
<b>Deine Kernbotschaft</b>	33
Was ist eine Kernbotschaft?	33
Bring' es auf den Punkt	36
Der Feinschliff	38
<b>Geschafft!</b>	42
<b>Dein eLearn-Kompass</b>	43

# EINLEITUNG

## Bist du hier richtig?

### Dieses Workbook ist für dich geeignet, wenn ...

- ... du über besonderes Know-how oder besondere Erfahrungen verfügst.
- ... du gerne dein Know-how für dich arbeiten lassen möchtest.
- ... du deine Kunden magst und ihnen auch tatsächlich helfen willst.
- ... du schon bereit für die Umsetzung bist.
- ... du ein eLearning erstellen möchtest, das deine Lernenden glücklich macht.
- ... du damit langfristig erfolgreich sein möchtest.

### Dieses Workbook ist NICHT geeignet für dich, wenn ...

- ... du erst mal nur Infos für einen späteren Zeitpunkt sammeln willst.
- ... du mit so wenig Aufwand wie möglich **irgendwas** online stellen willst.

## Was erwartet dich in diesem Workbook?

### Wie sahen die Präsenz-Seminare vor 30 Jahren aus?

1. Teilnehmer begrüßen.
2. Teilnehmer mit Wissen „zuramschen“.
3. Teilnehmer bei der Umsetzung alleine lassen.

### Seit 20 Jahren wissen wir: Das bringt überhaupt nichts!

Einige Trainer haben sich seitdem weiterentwickelt und die Qualität ihrer Trainings spürbar verbessert. Und dennoch ist dieses „betreute Lesen“ heute **noch immer** die am weitesten verbreitete Methode in Präsenz-Seminaren.

Diverse Corona-Lockdowns bescherten eLearnings einen gewaltigen Aufschwung und an allen Ecken und Enden schossen Selbstlernkurse wie die Pilze aus dem Boden. Doch wie sahen die aus?

1. Teilnehmer begrüßen.
2. Teilnehmer mit Wissen „zuramschen“.
3. Teilnehmer bei der Umsetzung alleine lassen.

### Und erstaunt stellten wir fest:

Dieses Konzept funktioniert auch online nicht!

Stellte man Studenten vor die Wahl, sich neues Wissen in Vorlesungen oder in Selbstlernkursen anzueignen, bevorzugten sie die Vorlesungen. Schüler an HTLs ignorierten sämtliche Unterlagen zum Selbststudium komplett. Sie öffneten diese erst gar nicht. Und Erwachsene starteten solche Selbstlernkurse zwar voller Erwartung, verloren aber schon nach wenigen Seiten die Lust weiterzumachen.

### Warum ist das so?

Im Unterschied zu Präsenz-Seminaren wird ein eLearning selten einen Tag lang am Stück konsumiert, sondern verteilt über einen längeren Zeitraum jeden Tag aufs Neue. Das bedeutet, dass der Lernende **jeden Tag wieder** seinen Rechner starten und sich trotz der vielen Ablenkungsmöglichkeiten (z.B. E-Mails, Social Media, YouTube), **bewusst** für seinen Selbstlernkurs entscheiden muss. Erscheint dieser in dem Moment nicht attraktiv genug, so gewinnen andere Verführungen. Der Kurs wird einfach nicht gemacht. Schade um jede Sekunde, die in die Erstellung so eines Kurses gesteckt wurde. Den will dann letztendlich **KEINER** durcharbeiten. Damit müssen wir leben. Punkt.

Diese Erkenntnis lässt nur einen Schluss zu: Langfristig werden sich ausschließlich **hochwertige eLearnings** durchsetzen. Denn nur eLearnings, die dem Lernenden attraktiv genug erscheinen, werden auch bis zum Ende durchgemacht. Nur **DIE** bringen ihm auch tatsächlich einen Nutzen. Und nur **DIE** wird der Lernende dann auch tatsächlich weiterempfehlen.

Dieses Workbook unterstützt dich dabei, genau die passende Richtung für dein eLearning auszuloten. In vier Schritten legst du jene Grundsteine fest, die essenziell für das Aufbauen eines exzellenten eLearnings sind. Damit programmierst du es direkt auf Erfolg. Dein Fokus wird so scharf, dass du jeden weiteren Schritt garantiert in **die richtige Richtung** gehst.

## Was ist „eLearning“?

In diesem Workbook beziehe ich mich in sämtlichen Erklärungen und Beispielen immer auf die Erstellung eines Web-Based-Trainings (WBTs). Zur Auflockerung der Texte verwende ich analog dazu aber auch die Begriffe „eLearning“, „Selbstlernkurs“ oder „Onlinekurs“.

Gleichwohl sind die Schritte in diesem Workbook auch Grundvoraussetzung für jedes andere Produkt, bei dem es um die hochwertige Vermittlung von Wissen und/oder Erfahrungen geht. Gerne kannst du es also auch als ersten Schritt für das Gestalten eines exzellenten Webinars, Lehrbuchs, Blogs, Lernvideos, etc. verwenden.

## Symbole

In diesem Workbook begegnen dir immer wieder folgende Symbole:



Hier bringe ich ein Beispiel aus **meiner** Welt.



Hier gibt es etwas für **dich** zu tun.



Hier bekommst du **Hilfe** für diesen Schritt.



Hier geht es **online** weiter.

## Gendern

Die einen lieben es. Andere können es nicht akzeptieren. Erstere erfinden lustige Satzzeichen (: \* Binnen-I) für all jene, die sie zwar meinen, aber dennoch nicht extra erwähnen. Eine einheitliche Regelung existiert bis dato nicht. Die letzte – im gesamten deutschsprachigen Raum – einheitliche Form des Genderns ist das generische Maskulinum.

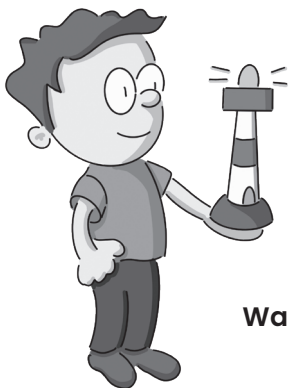
Da mir hauptsächlich dein zukünftiger Erfolg wichtig ist, schreibe ich all meine Tipps in diesem Workbook so einfach und verständlich wie möglich. Dafür verwende ich das generische Maskulinum und beziehe damit selbstverständlich alle Geschlechter, alle Hautfarben, alle Religionszugehörigkeiten, etc. ein.

# DEIN THEMA

1995. Ein junger Mann steht in weißem Mantel mit weißem Helm in der Produktionshalle eines Betriebes, der Fertigteile aus Beton herstellt. Vor ihm arbeiten 25 Arbeiter an der Herstellung von vier Betonmasten. Fünf Arbeiter haben eben das Stahlskelett in einer Schaltung platziert und diese geschlossen. Der junge Mann blickt auf die Uhr. „10:34 Schalung geschlossen“ notiert er. Die Arbeiter starten den nächsten Schritt. Wohl bemerkte er die neidischen Blicke der Arbeiter. Sie müssen sich abrackern und er steht nur daneben und schaut zu. „Wenn die wüssten“, dachte er „wie langweilig es ist, den ganzen Tag anderen nur bei der Arbeit zuzuschauen.“

Dieser junge Mann war ich. Ich hatte die Aufgabe, Zeitaufnahmen von allen Produkten zu machen und dann anschließend zu berechnen, welchen Lohn die Arbeiter für jedes fertige Teil bekommen. Das konnte ich gut, war wichtig für die Firma und wurde auch gut bezahlt. Aber es füllte mich nicht aus. „Ich kann mehr, als nur zuschauen.“ dachte ich. Und so machte ich die Ausbildung zum Qualitäts-Manager.

In dieser Funktion blühte ich auf. Nun konnte ich in alle Abteilungen gehen und dort mit der Führungskraft gemeinsam austüfteln, wie man die Arbeiten am besten organisiert. Wow! Ich konnte echt etwas bewegen. Und lernte parallel dazu unheimlich viel über Organisation. Das Unternehmen profitierte von geringeren Fehlerkosten, weniger Krankenständen, sinkender Fluktuation, zufriedeneren Kunden und bezahlte mich daher auch entsprechend gut. Ich hatte MEIN Thema gefunden.



Bestimmt hast du bereits die eine oder andere Idee, zu welchem Thema du gerne ein digitales Produkt anbieten möchtest. Aber Achtung! Kunden kaufen kein Thema!

## Was kaufen Kunden?

Kunden kaufen dann, wenn du etwas bieten kannst, das sie gerne haben möchten, es alleine aber nicht schaffen.

Im ersten Schritt müssen wir also abchecken, wie gut dein Thema denn überhaupt für ein digitales Produkt geeignet ist.



Lass uns also erst dein Thema auf „Herz und Nieren prüfen“. Diesen Schritt solltest du **IMMER** als erstes gehen. Denn wenn du später erkennst, dass dein Thema doch nicht so gut passt, musst du wieder ganz von vorne anfangen. Daher nimm dir bitte **JETZT** – gleich zu Beginn – die Zeit und prüfe dein Thema.

Dazu nutzen wir die Erkenntnisse des IKIGAI.

„IKIGAI? Was ist denn das?“, höre ich dich fragen.

Diese japanische Philosophie hilft dir dabei, herauszufinden, was für dich wirklich wichtig ist; was dich langfristig erfüllt und glücklich macht. „iki“ heißt übersetzt „Leben“ und „gai“ steht für „Wert“. Wörtlich übersetzt bedeutet IKIGAI daher Lebenswert.

Keine Angst, wir krepeln nicht gleich dein ganzes Leben um, sondern nutzen das IKIGAI nur für dein eLearning. Dazu stellen wir uns die folgenden vier Fragen:

## Was liebst du?

- Wofür „brennst“ du?
- Was fasziniert dich?
- Was begeistert dich besonders?
- Womit kannst du dich stundenlang beschäftigen, ohne müde zu werden?
- Worüber sprichst du so gerne, dass du die Zeit darüber vergisst?
- Was könntest du dir vorstellen, den ganzen Tag lang zu tun?
- Womit beschäftigst du dich auch noch in deiner Freizeit?



## ÜBUNGSANLEITUNG

1. Gehe in dich und schreibe in das Feld auf der nächsten Seite fünf bis zehn Themen, die dir zu den oben gestellten Fragen einfallen. Beschränke dich dabei aber nicht bloß auf deinen aktuellen beruflichen Schwerpunkt. Denk über den Tellerrand hinaus! Was gibt es noch alles in deinem beruflichen und privaten Leben, das dich so richtig fasziniert?
2. Male nun neben jedes Thema ein 😊, wenn das für dich ein absolutes Herzensthema ist.
3. Male ein 😊, wenn du dieses Thema so interessant findest, dass du jederzeit darüber reden könntest.
4. Male nichts hinter alle Themen, die dich einfach nur zusätzlich interessieren.

Die Seiten 8 bis 42 findest du in meinem Workbook

<http://elearnkompass.com>



# DEIN eLEARN-KOMPASS

THEMA

ZIELGRUPPE (inkl. Einschränkung, Problem/Ziel und Nutzen)

ZIELE (nur Stichworte)

**Wissen**

**Können**

**Wollen**

**Dürfen (sich selbst erlauben)**

KERNBOTSCHAFT

## Du bist ExpertIn auf deinem Fachgebiet? Du möchtest ein eigenes eLearning aufbauen?

Wenn du diese 2 Fragen mit einem klaren JA beantwortest UND dabei auch noch ein qualitativ hochwertiges eLearning entstehen soll, dann ist dieses Workbook genau das Richtige für dich.

*Dieses Workbook ist ein  
MUSS für alle TrainerInnen,  
die mit Ihrem eigenen eLearning  
erfolgreich werden möchten.*

Nur wenn dein Onlinekurs hochwertig geplant und konzipiert wird, konsumieren ihn deine Lernenden später motiviert statt sich schon nach Kapitel 1 zu verabschieden. Nur dann werden sie weitere Produkte von dir kaufen und diese weiterempfehlen.

Die Motivation des Lernenden ist die Währung jedes eLearnings. Um diese Motivation bei den Lernenden aufzubauen und aufrecht zu erhalten, musst du einige Dinge beachten.

### **Du musst wissen:**

- Welches Thema dein Online-Kurs behandeln soll.
- Welche Zielgruppe du ansprechen möchtest.
- Was du bei dieser bewirken willst.
- Und was eine merk-würdige Kernbotschaft ist.

Genau dabei hilft dir dieses Workbook. Übrigens: Die Erkenntnisse, die du dabei gewinnst, sind später auch sehr nützlich für die Vermarktung deines Kurses.

Begib dich mit mir auf eine gemeinsame Reise durch die wichtigsten Stationen eines Selbstlernkurses und schaffe damit alle Voraussetzungen für den Aufbau deines erfolgreichen eLearnings.



### **Der Autor**

**Michael Smetana**, der Entdecker der **TrainerGeheimnisse**, nutzt seine jahrelange Erfahrung als Lern-Architekt und Didaktik-Experte, um TrainerInnen gezielt und individuell dabei zu unterstützen, hochwertige eLearnings aufzubauen. Er hat bereits 3.000 TrainerInnen erfolgreich zu ihren Zielen geführt.

[www.trainergeheimnisse.com](http://www.trainergeheimnisse.com)

ISBN 978-3-9504221-3-9

