

Wozu Seminare nachbetreuen?

Text: Michael Smetana

«Ich danke für die Aufmerksamkeit und wünsche viel Erfolg in der Umsetzung.» So in etwa enden die meisten Seminare. Dieses weit verbreitete Missverständnis ist mit dafür verantwortlich, dass Seminarinhalte kaum in der Praxis umgesetzt werden.

Denn wie sieht die Praxis aus? Die Teilnehmer kommen mit guten Vorsätzen zurück an ihren Arbeitsplatz und beginnen, etwas aus dem Seminar umzusetzen. Aber schon nach kurzer Zeit werden sie

wieder vom Tagesgeschäft «erschlagen». Tatsächlich umgesetzt wird nur wenig. Was bleibt, ist die Erinnerung an das Seminar und ein schlechtes Gewissen.

«Nachbetreuung» aus Sicht des Auftraggebers

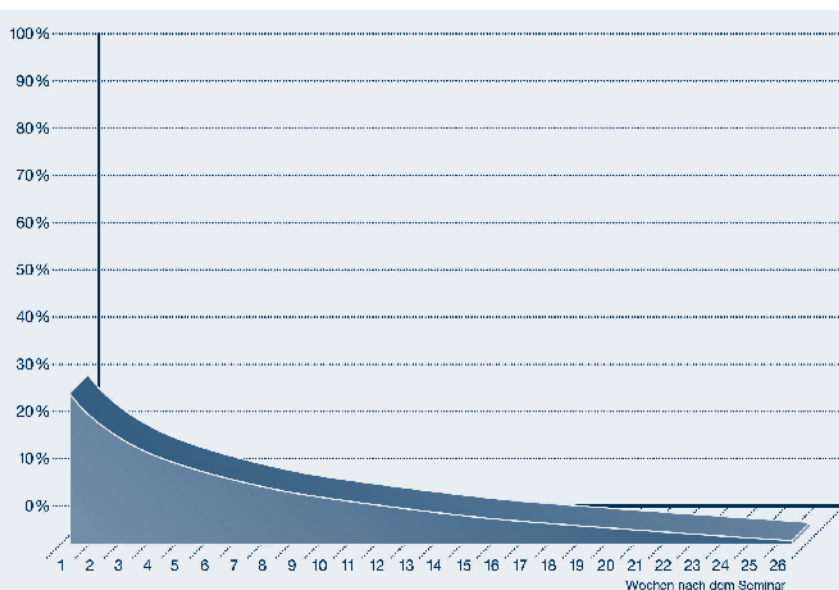
Der Verzicht auf eine Seminar-Nachbetreuung ist meist finanziell begründet. Das ist aber Sparen am falschen Fleck. Wer würde einen Ferrari kaufen, aber um Geld zu sparen, auf die Räder verzichten? Eine gute Nachbetreuung erhöht und verstärkt aber den Nutzen des Seminars um ein Vielfaches.

«Nachbetreuung» aus Sicht des Trainers

Das Seminar ist vorbei. Jetzt noch schnell den Feedbackbogen auswerten und die Rechnung legen, um den Kopf wieder für die Akquise des nächsten Auftrags frei zu haben. Eine gute Nachbetreuung ist aber bereits die Akquise des Folgeauftrags. Eine bessere Möglichkeit, um mit dem Kunden laufend in Kontakt zu bleiben, gibt es selten. Sie sind sofort «am Zug», wenn neuer Bedarf entsteht

Wann beginnt die Nachbetreuung?

Wer sich über Nachbetreuung erst nach Ende des Live-Seminars den Kopf zer-



Ohne Nachbetreuung verblasst der Nutzen eines Seminars für alle Beteiligten schnell.



Wer würde einen Ferrari kaufen, aber um Geld zu sparen, auf die Räder verzichten?

bricht, hat das Beste schon verpasst! Eine professionelle Nachbetreuung will von Anfang an gut geplant sein. Heben Sie sich von der Konkurrenz ab und bieten Sie Ihrem Auftraggeber nicht nur ein Seminar, sondern ein abgerundetes Curriculum – bestehend aus Vorbereitung, Live-Seminar und Nachbetreuung.

Vor dem Seminar

- Eröffnen Sie bereits vor dem Seminar ein geschlossenes Forum nur für die Teilnehmer dieses Seminars. Darüber können Sie organisatorische Rahmenbedingungen kommunizieren, sich als Trainer vorstellen und erste Infos und Aufgaben verteilen. Ganz nebenbei erhalten Sie die Mail-Adressen sämtlicher Teilnehmer. Nach dem Seminar sind Ihre Teilnehmer bereits an das Forum gewöhnt.
- Fordern Sie Ihre Teilnehmer dazu auf, sich in den drei Tagen nach dem Seminar jeweils ein paar Stunden Zeit für die Umsetzung der Inhalte zu reservieren.

Nachbetreuung schon im Live-Seminar?

- Erklären Sie in der Seminareröffnung die 72/21-Regel: Alles, was die Teilnehmer innerhalb von 72 Stunden

nach dem Seminar zumindest beginnen, wird mit hoher Wahrscheinlichkeit umgesetzt. Alles andere wird mit hoher Wahrscheinlichkeit vergessen. Alles, was man 21 Tage hindurch konsequent macht, ist man so gewohnt, dass es keine Überwindung mehr ist. Das ist ein schöner Aufhänger um sich nach drei und nach 21 Tagen wieder bei Ihren Teilnehmern zu melden.

- Nutzen Sie ein «Beute-Blatt»: Lassen Sie die letzte Seite des Skriptums frei und fordern Sie Ihre Teilnehmer auf, dort eine MindMap über ihre Erkenntnisse aus dem Seminar anzufertigen. Erinnern Sie die Teilnehmer nach jeder Übung daran, die MindMap zu ergänzen. Darauf können Sie in der Nachbetreuung immer wieder Bezug nehmen.
- Lassen Sie jeden Teilnehmer in den Feedbackbogen drei konkrete Erkenntnisse schreiben, die er aufgrund des Seminars umsetzen möchte. Durch das Niederschreiben übernimmt er die Verantwortung dafür, und Sie bekommen sehr gute Hinweise darauf, welche Punkte Sie in der Nachbetreuung ansprechen sollten.

Nach dem Seminar

- Schicken Sie die Auswertung der Feedbackbögen an den Auftraggeber.

- Schicken Sie Fotoprotokoll, Teilnahmebestätigungen und Zertifikate an die Teilnehmer.
- Geben Sie Zusatzinfos oder Literaturtipps. Weisen Sie auf aktuelle Artikel zum Seminarthema in Fachzeitschriften hin.
- Erinnern Sie Ihre Teilnehmer an die drei Erkenntnisse und fragen Sie nach 72 Stunden und nach 21 Tagen die konkreten Umsetzungserfolge ab. Loben Sie alle Erfolge.
- Beantworten Sie noch offene Frage zu Ihrem Seminarthema.
- Entwickeln Sie mit Ihren Teilnehmern konkrete Ideen, wo das Gelernte noch angewendet werden könnte.
- Fordern Sie die Teilnehmer auf, im Forum über deren Umsetzungserfolge zu berichten und loben Sie sie dafür. Das erinnert und motiviert alle anderen Teilnehmer.
- Und natürlich können Sie hier auch auf Folgeprodukte (Literatur, Hörbücher, Podcasts, Webinare, Folgeseminare, Praxis-Workshops usw.) hinweisen, die Sie zur weiteren Vertiefung des Seminarthemas anbieten.

Fazit

Eine gute Nachbetreuung nutzt Auftraggeber und Trainer und sollte daher bei keinem Seminar fehlen. Nutzen Sie die Chance: Sorgen Sie dafür, dass das Seminarthema langfristig präsent bleibt und das Lernen weitergeht. «Bringen Sie die PS auf die Strasse.»

Zum Autor:



Michael Smetana ist Entdecker der TrainerGeheimnisse und Erfinder der Software «SeminarDesigner». Er coacht Trainerinnen und Trainer, durch Seminare, Webinare oder Video-Trainings

mehr Empfehlungen, Folgeaufträge und höhere Honorare zu lukrieren. Mit seinen ungewöhnlichen didaktischen Methoden lernen Teilnehmer 16 Mal so viel, wie in herkömmlichen Seminaren.

Links:

www.3seminarfehler.com
www.trainergeheimnisse.com
www.seminare-planen.com