



TARGET

Seminare

Intensives Englisch-Training für
branchen- und funktionspezifische
Anforderungen.

Zielorientierte Inhalte und
flankierendes Blended Learning
sichern einen wirksamen
Lerntransfer.

Target-Seminare im Überblick

IHRE SITUATION

Sie haben einen eindeutigen Trainingsbedarf festgestellt. Zum Beispiel:

Mitarbeiter befürchten, dass sich unzureichende Englischkenntnisse negativ auf die Bewältigung spezifischer Aufgaben auswirken (Kundenpräsentationen, Durchführung von Audits, Abfassung von Anforderungsprofilen).

Mitarbeiter fühlen sich unwohl, wenn ihr Tätigkeitsfeld es erforderlich macht, in englischer Sprache zu kommunizieren (z.B. Service-Center, Human Resources, Logistik-Dienste, Finanzwesen).

Die Leitungsebene kann das richtige Personal nicht an der richtigen Stelle einsetzen, weil die Fremdsprachenkenntnisse unzureichend sind.

- ▶ Sie erwarten, dass ein Training unmittelbare Auswirkungen auf die jeweilige Tätigkeit hat.
- ▶ Sie suchen eine passende und praktikable Trainingslösung, die zielgenau auf die Situation Ihrer Mitarbeiter zugeschnitten ist.
- ▶ Sie wissen, dass volle Terminkalender, begrenzte Verfügbarkeit und räumliche Distanz traditionelle Formen wöchentlicher Unterrichtseinheiten unmöglich machen.
- ▶ Ihr Trainings-Budget ist begrenzt und soll effektiv genutzt werden.
- ▶ Sie erwarten einen klaren und transparenten Ansatz zur Bewertung einer Trainingslösung.

UNSERE LÖSUNG

Target-Seminare

- ... werden auf Ihre spezifischen Trainingsanforderungen zugeschnitten (DMAIC Analyse)
- ... spiegeln die Situation am Arbeitsplatz wider (authentisches Trainingsmaterial)
- ... führen zu unmittelbaren Leistungsverbesserungen (Intensivtraining)
- ... bestehen aus Kontaktphasen (ein- bis fünftägig), die mit Vor- und Nachbereitungsphasen als Blended Learning flankiert werden
- ... konzentrieren sich auf
 - Branchen (z.B. Finanzwesen, Automobilbau, Versicherungswesen, Informationstechnologie)
 - Tätigkeitsfelder (z.B. Einkauf, Projektmanagement, Entwicklung, Kundendienst)
 - Kommunikationsfähigkeiten (z.B. Präsentationen, Berichte verfassen, Verhandlungen führen etc.)
 - Sprachniveaus (Bewertung nach CEFR)
- ... minimieren Ihren administrativen Aufwand durch eigene Softwarelösungen
- ... bieten einen optimalen Kosten-/Nutzenfaktor

IHR NUTZEN

▶ Effektivität

Die optimale Verwendung Ihres Trainingsbudgets. Target-Seminare zielen auf die Verbesserung der sprachlichen und kommunikativen Fähigkeiten. Wir integrieren die erforderlichen Kommunikationsfähigkeiten in die Vermittlung von berufs- oder branchenspezifischen Englischkenntnissen. Das genaue Ausrastieren dieser Elemente wird flexibel gehandhabt und von Ihrer spezifischen Ausgangslage bestimmt.

▶ Ergebnisse

Reibungsloser und unmittelbarer Lerntransfer zum Arbeitsplatz wird erreicht durch die vorherige Festlegung klarer Leistungsziele und durch die Entwicklung eines Trainings, das die Praxis Ihrer Mitarbeiter widerspiegelt.

▶ Messbarkeit

Wirksame Bewertungsverfahren. Wir fragen nicht nur, wie zufrieden die Teilnehmer waren, sondern ermitteln auch, was sie gelernt haben, wie sich das Erlernete auf die jeweilige Tätigkeit auswirkt und welchen Einfluss das alles auf Ihren Geschäftserfolg hat.

Target-Seminare – Eine belegte Erfolgsgeschichte

Kommunikationsfähigkeiten

Kommunikation auf Distanz	Rhetorik
Übermittlung schlechter Nachrichten	
Kundenvorteile kommunizieren	
Krisenkommunikation	Kundendienst
Kommunikation in virtuellen Teams	
Kommunikation nach oben	Telefonieren
Vertragsmanagement	Korrespondenz
Wirksame E-Mails schreiben	Moderieren
Feedback geben	Teilnahme an Sitzungen
Verhandeln im Team	Beeinflussen
Gesprächsführung	Sitzungsleitung
Virtuelle Teams führen	Mitarbeiterführung
Verhandeln	Umgang mit Beschwerden
Präsentationen	Projektmanagement
Berichte verfassen	Telefonkonferenzen
Effektive & erfolgreiche Teamführung	
Publikumsorientierte Verkaufspräsentation	
Grenzüberschreitendes Arbeiten	
Erstellung technischer Dokumente	

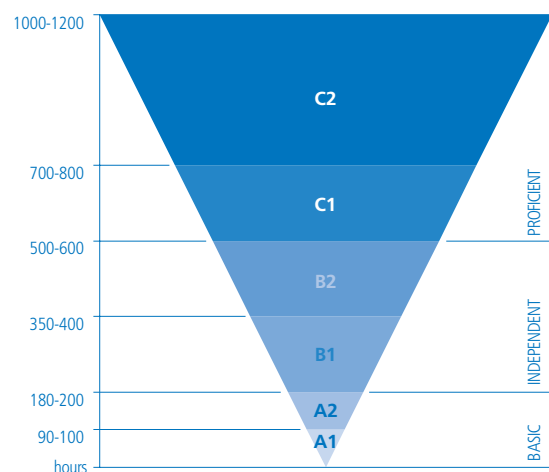
Aufgaben und Funktionen

Auditor	Business	Administration
Call Center		Controlling
Unternehmenskommunikation		
Softwareentwicklung		Engineering
Führungskräfte		Finanzbuchhaltung
Personalwesen		Verkauf
Personalentwicklung		IT Support
Rechtsabteilung		
Key Account Management		
Marketing		Auftragsmanagement
Beschaffung		Produktmanagement
Einkauf		Produktion
Projektmanagement		Public Relations
Qualitätsmanagement		
Forschung & Entwicklung		
Ressourcenmanagement		
Geschäftsführung		Kundendienst
Teamassistentz		Erprobung
Betriebsrat & Gewerkschaften		

Branchen

Automobilbau	Bankwesen	
Baugewerbe	Beförderungsmittel	
Bewirtung	Chemie	Einzelhandel
Elektronik	IT Kommunikation	
Energieerzeugung & -verteilung		
Finanzdienstleistungen		
Gastronomie		
Gesundheitswesen	Herstellung	
Lebensmittelproduktion		
Logistik & Transport		
Luftfahrt	Maschinenbau	Medien
Mineralölverarbeitung	Produktion	
Prozessautomatisierung	Umwelt	
Rechtsberatung	Sicherheitsdienste	
Regierung & Institutionen		
Software & Hardware		
Sonstige	Training & Beratung	
Unternehmensberatung		
Verpackungsindustrie	Versicherungen	

CEFR-Level im Überblick



The Common European Framework Reference for Languages (CEFR)
Based on Association of Language Testers in Europe guidelines

Target-Seminare – Wie funktionieren sie?

Ein wirksames Sprach- und Kommunikationstraining kann nicht im luftleeren Raum stattfinden. Nur dann, wenn Target eine gründliche Einschätzung Ihrer Geschäftstätigkeit, der Mitarbeiter, Projekte und Prozesse vorgenommen hat, kann eine effektive, praxisbezogene und zielorientierte Trainingslösung gefunden werden.

Definieren – Was wollen Sie mit dem Sprachtraining erreichen? Über welche Fähigkeiten sollen Ihre Mitarbeiter verfügen?

Wie wir definieren:

- ▶ Gespräche mit allen wichtigen und maßgeblichen Akteuren
- ▶ Besprechung und Bewertung kritischer Vorfälle
- ▶ Shadowing von Best-Practice-Beispielen

Messen – Über welche Fähigkeiten in Englisch verfügen Ihre Mitarbeiter bereits? Wer hat keinen Trainingsbedarf?

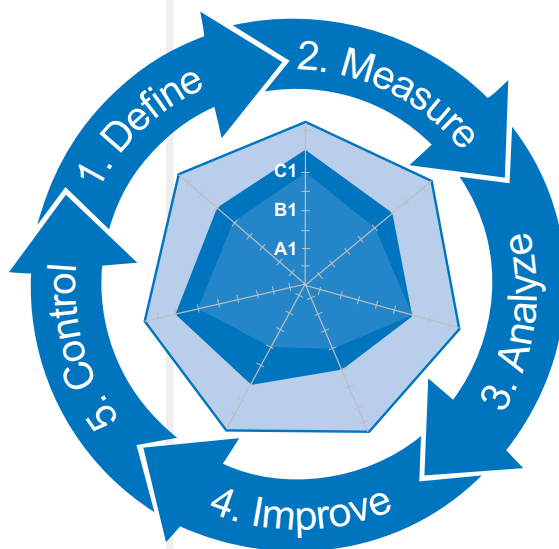
Wie wir messen:

- ▶ Durchführung von Einstufungstests
- ▶ Interviews und mündliche Leistungsfeststellung
- ▶ Beurteilung von Arbeitsproben
- ▶ Bewertung der Leistungen am Arbeitsplatz

Analysieren – Wie groß ist die Lücke zwischen den aktuellen Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter und den definierten beruflichen Anforderungen? Wie könnte eine optimale Trainingslösung aussehen?

Wie wir analysieren:

- ▶ Bewertung der Fähigkeitslücken
- ▶ Abschätzung des erforderlichen Trainingsvolumens
- ▶ Festlegung der Prioritäten und zeitgebundenen Zwischenziele
- ▶ Auswahl von Trainingsformat und Methodik
- ▶ Erstellung von Trainingsmaterial
- ▶ Festlegung der Bewertungsschemata



Verbessern – Die Umsetzungsphase enthält üblicherweise eine dem Seminar vor- und nachgeschaltete Phase mit Elementen des Blended Learning (Tele-Coaching, geführte Selbstlerneinheiten, E-Learning). Die maßgeschneiderten Arbeitsmaterialien des Trainingsprogramms sind ziel- und kundenorientiert und werden von speziell angefertigten audiovisuellen Medien unterstützt.

Wie wir verbessern:

- ▶ Organisation der Rahmenstruktur (Teilnehmer, Lokalitäten)
- ▶ Erläuterung des konzeptionellen Seminaraufbaus für die Teilnehmer
- ▶ Vorbereitendes Training
- ▶ Maßgeschneidertes Seminar
- ▶ Nachbereitendes Training
- ▶ Einführung in Strategien für fortgesetztes persönliches Lernen

Steuern – Ein kontinuierlicher Feedback-Kreislauf mit Teilnehmern, Vorgesetzten und der Human Resources-Abteilung gewährleistet, dass die Trainingsmaßnahme tätigkeitsrelevant und effektiv durchgeführt wird. Lückenlose Aufzeichnungen und Nachweise zeigen deutlich den Grad der Teilnehmerzufriedenheit, das Lernverhalten, den Wissenstransfer und die Verbesserungen am Arbeitsplatz.

Wie wir steuern:

- ▶ Ermittlung der Zufriedenheit der maßgeblichen Akteure
- ▶ Bewertung der Zufriedenheit der Beteiligten
- ▶ Leistungsüberprüfung
- ▶ Einrichtung von Auswahlverfahren
- ▶ Durchführung von Folgerhebungen und Interviews
- ▶ Bericht an die Geschäftsführung
- ▶ Beobachtung der Entwicklung von Kennzahlen

Seminare – hinter den Kulissen



Kunde: Abteilung Projektmanagement **Branche:** Öl & Gas **Ausgangslage:** Einige Projekte sind problembelastet – Fristüberschreitungen, Qualitätsprobleme etc. Die Geschäftsführung ist unzufrieden aufgrund der mangelnden Klarheit und Deutlichkeit der Projektstatusberichte, welche von den betroffenen Projektmanagern verfasst werden.

Zu erreichende Ziele: Projektmanager sollen ...den Informationsbedarf der Geschäftsführung berücksichtigen können ...Präsentationen so strukturieren können, dass die Kernbotschaften klar vermittelt werden ...schlechte Nachrichten deutlich und proaktiv vortragen können ...mit Selbstsicherheit präsentieren können. **Kommunikationsfähigkeiten:** Kommunikation nach oben (mit Vorgesetzten), klare Präsentation von Nachrichten.

► **Lösung:** Zweitägiges Seminar, unterstützt durch Blended Learning in Vor- und Nachbereitungsphase

Überblick Trainingsinhalte

	Tag 1	Tag 2
Block 1	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung und individuelle Zielsetzung • Auswahl einer konkreten Projektstatuspräsentation für praktische Übungen • Teilnehmer erläutern Kontext und Ziele • Trainer führt Schlüsselbegriffe ein 	<ul style="list-style-type: none"> • Zusammenfassung oder Schlussfolgerung – Modelle und sprachlicher Input • Praxisübungen und Feedback mit eigener Projektstatuspräsentation • Behandlung von Fragen (Reflect, Respect, Respond, Review) mit Übungen auf „heißem Stuhl“ *
Block 2	<ul style="list-style-type: none"> • Was ist eine Präsentation? Verständnis des Mediums mit seinen Stärken und Schwächen • Wie erstelle ich eine wirkungsvolle Projektstatuspräsentation? • Konzentration auf das Konzept WIIFM („what is in it for me?“) und Analyse der Zuhörerschaft • Was müssen meine Manager wissen? Was möchte ich erreichen? 	<ul style="list-style-type: none"> • Individuelle Vorbereitung, Unterstützung durch Trainer und Gruppe
Block 3	<ul style="list-style-type: none"> • Einleitung erstellen – (Zweck, Vorgehensweise, Nutzen) • Erläuterung der bei Einleitungen typischen Sprache und Begriffe • Praxisübungen und Feedback mit eigener Projektstatuspräsentation 	<ul style="list-style-type: none"> • Abgabe – Jeder Projektmanager präsentiert seinen Projektstatusbericht • Videoaufnahme für Feedback • Publikumsgast aus Geschäftsführung bietet unmittelbares Feedback an
Block 4	<ul style="list-style-type: none"> • Sprache zum Strukturieren, zur Gliederung einer Abfolge, Betonung • Tools für die Präsentation schlechter Nachrichten (SARAH, PRISM) • Praxisübungen und Feedback mit eigener Projektstatuspräsentation 	<ul style="list-style-type: none"> • Rückschau auf die wesentlichen Lernpunkte und die selbstgesteckten Ziele • Identifikation der nächsten Schritte zur Unterstützung des Lerntransfers
Abendprogramm	<ul style="list-style-type: none"> • „Technische Herausforderung“ – Gruppenaktivität mit Fokus auf flüssigem Sprechen und Mini-Präsentation 	

*

Tag 2 / Block 1

Aktivität: Umgang mit Fragen (Reflect, Respect, Respond, Review) mit Praxisübungen „Heißer Stuhl“ **Ziel:** Verstehen und Beherrschen des 4R-Modells, sodass Projektmanager Konsens durch effektiven Umgang mit Fragen erzeugen können. **Methoden:** Teilnehmer tauschen sich darüber aus, welche Erfahrungen sie damit gemacht haben, wenn während einer Präsentation Fragen gestellt werden • Falls notwendig, Einführung der Idee, dass Fragen als Gelegenheit genutzt werden können, um eine Brücke zum Zuhörer zu bauen und um Kernbotschaften zu verstärken (10 Min.) • Präsentation der 4R-Technik anhand eines Beispiels (10 Min.) • Diskussion typischer Sprachmuster für jede Stufe, gefolgt von stichprobenartigen Kontrollen des Verständnisses und der Nutzung der erlernten Inhalte (15 Min.) • Praxisübungen in Zweiergruppen (15 Min.) • „Heißer Stuhl“, bei dem jeder Teilnehmer vom Rest der Gruppe „durch die Mangel“ gedreht wird (10 Min.) • Gedankenaustausch der Gruppe über die Technik und wie sie in ihrer nächsten Präsentation genutzt werden kann (5 Min.) **Materialien & Ausrüstung:** Arbeitsbuch S. 23-26 • Eigene Präsentationen der Teilnehmer • Optional: Ton- oder Videoaufnahmen.



InCorporateTrainer®™

Ein innovativer Ansatz zum Englischlernen durch aktive Begleitung an Arbeitsplatz. Erzielen Sie messbare Erfolge.

- Trainer-Teams eingebettet vor Ort
- Training und Support am Arbeitsplatz
- Minimierter Arbeitszeitverlust
- Transparenz und Messbarkeit

Coaching

Die ultimative, zielorientierte Trainingsmaßnahme: Ein Ziel, ein Teilnehmer, ein Trainer. Planen, praktizieren und perfektionieren.

- Präsentieren vor potenziellen Investoren
- Verhandeln mit globalen Zulieferern
- Voranbringen internationaler Meetings
- Kommunizieren von Zielen weltweit

Seminare

Intensives, fokussiertes Training für branchen- und funktionspezifische Anforderungen, flankiert mit Blended Learning.

- Verhandlungskompetenzen für den Einkauf
- Effektive Präsentationen für Ingenieure
- Telefonkonferenzen für Software-Entwickler
- Call-Center-Fähigkeiten für die Logistik

Beyond Language

Erfolg in einem internationalen Arbeitsumfeld erfordert Beherrschung der Kommunikationstechniken und ein adressatengerechtes Kommunikationsverhalten.

- Einfluss nehmen quer durch die Matrix
- In virtuellen Teams auftreten
- Mitarbeiter führen und Projekte leiten
- Kundenservice optimieren

Für mehr
Informationen
kontaktieren Sie uns:



Tel: 00 49 (0)69 84 84 79 0
info@targettraining.eu
www.targettraining.eu