



Zehn Fragenkomplexe, zu denen Ihnen ein Trainingsanbieter Antworten geben sollte

Stellen Sie auf Ihrer Suche nach dem richtigen Trainingsanbieter die folgenden Fragen. Und beharren Sie auf detaillierten Antworten.

1. Seit wann existiert das Weiterbildungsinstitut? Welche Referenzen gibt es?
Inwiefern agieren die Kunden des Trainingsinstituts erfolgreich am Markt?
2. Auf welcher Grundlage werden das Seminar-Design und die Trainingsinhalte entwickelt?
3. Gibt es eine vorgeschaltete Potenzialanalyse, mit der Kompetenzlücken festgestellt werden können, sodass den individuellen Bedürfnissen des Kunden Rechnung getragen werden kann?
4. Sind die Trainings- und Schulungskonzepte einleuchtend und nachvollziehbar beschrieben?
Welche Wettbewerbsvorteile bieten sie?
5. Bietet der Anbieter nach dem Training die Nachbereitung der Schulungsinhalte an? Inwiefern gibt er Unterstützung bei der Umsetzung am Arbeitsplatz? Wie also wird der Transfer sichergestellt?
6. Inwiefern sind die Führungskräfte in die Mitarbeiterschulungen eingebunden?
Wie ist die Nachhaltigkeit der Trainingsmaßnahmen gesichert?
7. Wie belegt der Anbieter die (Lern)Erfolge der Schulungsmaßnahmen? Ein Beispiel aus dem Vertrieb:
Welche KPI (Leistungskennzahlen) bilden messbar die Ist- und Soll-Vertriebsziele ab, um eine Erfolgskontrolle nachweisbar zu ermöglichen?
8. Kann der Anbieter das Kosten-Nutzen-Verhältnis aussagekräftig beschreiben?
Welchen Return on Investment bringt das Training dem Kunden?
9. Wie hält es der Trainingsanbieter mit dem Angebot von Präsenzseminaren und virtuellen Seminaren?
Nutzt er die jeweiligen Vorteile?
10. Unterstützt der Trainingsanbieter bei der Beantwortung der Frage, ob ein Präsenzseminar, ein virtuelles Seminar oder ein Mix von beiden für die Ziele des Kunden der richtige Weg ist?