



Andrea Laukamp
Leiterin TT-Sport-Team

TT-Sport-Team startet am Hannover Marathon am 27.04.2014

Der Startschuss für das Projekt „Trainertreffen Sport-Team“ viel am 31.12.2013 zusammen mit dem des Silvesterlaufes in Hannover, der alle Teilnehmer rund um den Maschsee führte.

Über 2.000 Läufer starteten um 12.45 Uhr bei blauem Himmel und ca. 4° C ihre Laufrunde über eine Distanz von 5,8 km. Unter ihnen drei und 1/2 Läufer des TT-Sport-Teams.

Für das Team starteten: Kaj-Arne Hennig, Jim-Ringo Bürgel + Babbyjogger mit unserem jüngsten Teammitglied Isabela Laukamp (14 Monate) und Andrea Laukamp. Geplant waren noch weitere Teammitglieder, die wegen Krankheit den Lauf jedoch leider aussetzen mussten.

Vor dem Lauf trafen sich alle TT-Sport-Team Starter und fanden sich in gemütlicher Runde zusammen um sich kurz vor dem Startschuss dann auf zu machen und für den Lauf aufzuwärmen.

Nachdem alle Teammitglieder wieder heile im Ziel angekommen waren, gab es noch ein kleines Geschenk für jeden, gute Wünsche für den Wechsel in das neue Jahr und dann ging es schnell nach Hause und unter die heiße und wohlverdiente Dusche.

So startete das TT-Sport-Team erfolgreich seinen ersten „Lauf“. Für dieses Jahr ist bereits das eine oder andere Event geplant. Unter anderem steht bereits der nächste Lauf in Aussicht (Hannover Marathon am 27.04.2014) und auch die Teilnahme an einem Staffel-Lauf, bei dem man sich als Team die Strecke untereinander aufteilt, ist möglich. Auch findet vom 3.-6.04.2014 die FIBO, die Fachmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit statt, für die unsere Mitglieder wieder Codes bekommen und mit denen sie zum halben Preis teilnehmen können.

Das Jahr 2014 verspricht also spannend und sportlich aktiv zu werden. In diesem Sinne wünsche ich euch allen einen guten Start in den hoffentlich bald kommenden Frühling und freue mich darauf den einen und auch anderen bei den Veranstaltungen zu sehen.

Mit herzlichen Grüßen
Andrea Laukamp
sport-team@trainertreffen.de



Melanie Eckart
QM-Koordinatorin für das Trainertreffen

Zertifikate „all inclusive“ oder ...

Schaffen wir ein wenig Klarheit in der umfangreichen Welt der Zertifikate. Manche davon sind zeitlich befristet, andere unbefristet gültig.

Personen-Zertifikate – sind personenbezogen ausgestellt und zeichnen die Fachqualität der zertifizierten Person aus, beispielsweise eine Trainer- und Coaches-Ausbildung. Prüfungsarbeiten können damit verbunden sein. Einige werden mit einem nächsthöheren Level vergeben, beispielsweise nach einem mehrjährigen Anwendungs-nachweis.

Unternehmens-Zertifikate – sind für ein Unternehmen – auch Einzelunternehmen – ausgestellt. Sie zeichnen einen bestimmten „Geltungsbereich“ aus, zum Beispiel die „Kundenzufriedenheit“, das „Gesundheitsmanagement“, die „Werteorientierung“ – oder, wie beim DVMQ Qualitäts-Siegel – das „Qualitätsmanagement-System“. Letzteres bedeutet umfassende und systematische Qualitäts-Steuerung in allen Angelegenheiten des Unternehmens, und nicht nur partiell. Eben – all inclusive.

Welcher Kunde sind Sie eigentlich?

Für die Vergabe der DVMQ Qualitäts-Siegel-Zertifikate ist zunächst die Kundenkategorie zu klären.

K1-Kunden - sind Unternehmen die Trainings durchführen. Diese erhalten ein DVMQ Qualitäts-Siegel-Zertifikat für ihr „Qualitätsmanagement-System“.

K2-Kunden, sind Unternehmen die ausschließlich Bildungsprodukte herstellen und vertreiben (z. B. eine Trainerausbildung konzipieren und über Lizenzverträge veräußern). Diese erhalten ein Zertifikat für ihr „Bildungsprodukt“.

K3-Kunden, sind Unternehmen, die sowohl Trainings durchführen als auch Bildungsprodukte entwickeln. Sie erhalten zwei Zertifikate, eines für ihr „Qualitätsmanagement-System“ und eines für ihre „Bildungsprodukte“.

QM-Koordinator unterwegs

Information ist die Basis für Entscheidungen. Wer noch mehr wissen möchte ruft unverbindlich an, gönnt sich ein Info-Webinar, geht zu den regionalen Trainertreffen.

Als QM-Koordinatorin für das Trainertreffen, stehe ich Ihnen für Ihre Fragen gerne zur Verfügung.

Mit den besten Grüßen
Ihre Melanie Eckart
qualitaet@trainertreffen.de

Kleiner Trainer-Knigge



Katrin Seifert
Trainerin für Persönlichkeit und Image

Kennen Sie das? Manchmal treffen wir auf Teilnehmer oder Gesprächspartner, die uns mit ihrer Behauptung schier zum Wahnsinn treiben. Wir wissen ganz genau, dass wir im Recht sind, und argumentieren und argumentieren. Doch der Andere scheint wie verblendet, kein vernünftiges Argument greift. Das Seminar droht zu platzen.

Wahrheitsapostel vs. Mythosgläubiger

Wenn Sie sich nicht um Kopf und Kragen diskutieren wollen, gilt es an dieser Stelle zuerst den Mechanismus von unwahrscheinlichen Mythen, Irrglauben und wirksamer Manipulation zu verstehen: Am liebsten glaubt der Mensch einfache, leicht verdauliche Dinge. Wird ihm etwas mit kognitiver Leichtigkeit serviert, wird er so wenig wie möglich geistig gefordert, so kann er die vermeintliche Wahrheit schlucken. Skepsis und Zweifel jedoch kosten Energie, strengen an, fühlen sich letztendlich nicht gut an, wollen also am liebsten gar nicht gehört werden.

Lassen Sie also komplizierte Fremdwörter, komplexe Sätze, verschachtelte Argumente beiseite, wenn Sie nicht das Misstrauen des anderen wecken wollen.

Hier ein paar weitere Tipps, um die Botschaften, die im Seminar vermittelt werden sollen, so nachhaltig wie möglich auch rüber zu bringen:

- Nutzen Sie klare Botschaften!
- Machen Sie den anderen so wenig geistige Mühe wie möglich!
- Wenige sehr gute Argumente überzeugen eher, als viele gute!
- Verschweigen Sie den Mythos/den falschen Fakt/den Irrtum. Denn wenn er öfters genannt wird, setzt er sich gerade im Kopf fest, d.h. der Anstrengungsgrad wird herabgesetzt. So funktioniert übrigens Werbung!
- Erzählen Sie Geschichten! Persönliche Anekdoten übertrumpfen die beste Studie an Überzeugungskraft.
- Füllen Sie die Lücke! Etwas als falsch zu entlarven, reicht nicht, die Lücke braucht eine alternative Erklärung. Menschen basteln sich sonst eine mentale Füllung zusammen.
- Je vehementer eine Meinung vertreten wird, umso brüchiger ist oft das Fundament aus Fakten, auf dem es steht. Denn wir meinen zu wissen und leiden schnell unter menschlicher Selbstüberschätzung. Dies können Sie schnell zum Einstürzen bringen:
- Säen Sie Zweifel im Starrkopf durch konkretes Nachfragen, nehmen Sie damit die kognitive Leichtigkeit: Wie genau meinen Sie das? Erklären Sie mal!
- Und zuletzt: Vermitteln Sie ein gutes Gefühl von Wahrheit. Druck erzeugt immer Gegendruck. Dazu gehören auch Argumente, die hart vorgetragen werden.

Katrin Seifert ist Dipl.-Soziologin, ImageTrainerin und Coach, Inhaberin von kimages Training + Beratung, berät Firmen und Einzelpersonen hinsichtlich des Images / Auftretens. Dabei widmet sie sich insbesondere den Themen Knigge und Farbpsychologie, wie auch dem internen Miteinander. Zu diesen und anderen Themen führt sie Workshops und Seminare durch. Sie ist zudem Autorin von „Image gestalten“, Heragon Verlag.

Katrin Seifert - kimages Training+Beratung
info@kimages.de - www.kimages.de