



DVWO Qualitäts-Siegel Qualitätsmanagement trifft auf Marketing- kompetenz!

Seit rund drei Jahren gibt es ein objektives Qualitätsmerkmal für Trainer und Weiterbildungsangebote: das DVWO Qualitäts-Siegel. DVWO steht für den Dachverband der Weiterbildungsorganisationen e.V. Diesem gehören zwölf renommierte Methoden- und Berufsverbände für Trainer an, die sich zum Ziel gesetzt haben, eine Art TÜV-Siegel für die Branche zu vergeben. Das Trainertreffen ist einer von ihnen. Um dieses Siegel nun breit im Bildungsmarkt zu verankern und es bei allen Marktteilnehmern bekannter zu machen, hat der DVWO eine Kooperation mit Europas führender Referenten- und Bildungsmanagement - Agentur, der Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH, geschlossen.

„Permanente persönliche und berufliche Weiterbildung sowie Management-Know-how sind heute unerlässlich. Unternehmerische Erfolge und individuelle Schritte auf der Karriereleiter hängen maßgeblich davon ab. Deswegen ist ein solches Siegel für die Weiterbildungsbranche sehr wichtig. Es ist gut, dass es objektive Qualitätskriterien für Trainer, Trainingskonzepte sowie Bildungseinrichtungen gibt“, erklärt Speakers Excellence Geschäftsführer Gerd Kulhavy. Er ist stolz, das DVWO Qualitäts-Siegel mit seinem Marketing- und Vertriebswissen unterstützen zu können.

Vermarktung des DVWO Qualitäts-Siegels durch Speakers Excellence

In der neuen Kooperation des DVWO mit Speakers Excellence sind die Aufgaben klar verteilt. Die Vermarktung des Siegels und die damit verbundenen Qualitätskriterien in der Bildungsbranche transparent zu machen, sind die Aufgaben von Speakers Excellence und sollen der Wirtschaft als Orientierung für qualifizierte Bildung dienen. Weitere Aufgaben sind die Koordination der Zertifizierungsprozesse zwischen dem Dachverband, den Mitgliedsverbänden, sowie den Beratern und Prüfern. Die Begutachtung an sich, das Festlegen der validen Prüfkriterien sowie die Vergabe des Siegels erfolgt durch den DVWO.

DVWO-Präsident Prof. Dr. Uwe Genz: „Wir freuen uns Speakers Excellence als Partner gewonnen zu haben, um das Qualitätssiegel gebührend im Bildungsmarkt zu platzieren.“

Jährliche Verleihung des Qualitäts-Siegels auf der didacta

Die neuen Siegelträger werden jährlich im Rahmen der Bildungsmesse didacta geehrt, können dort einen Vortrag halten und bekommen in einer feierlichen Zeremonie ihre Urkunde überreicht. Darüber hinaus profitieren sie von einer breiten Repräsentanz bei Personal- und Eventmessen und einem eigenen Vermarktungskonzept von Speakers Excellence. Motto: Beweise Qualität und zeige sie dem Markt.

Weitere Informationen zur Kooperation, zum Gütesiegel und zum Thema *Qualitätsmanagement in der Weiterbildung* gibt es unter www.speakers-excellence.de und unter www.dvwo.de.

Hintergrund

SPEAKERS EXCELLENCE – die Referentenagentur für Ihren Erfolg

Speakers Excellence wurde im Jahr 2002 durch den Weiterbildungs- und Eventexperten Gerd Kulhavy gegründet und ist heute mit 25 Mitarbeitern die führende Redner-, Trainer- und Referentenagentur im deutschsprachigen Raum. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Stuttgart ist Herausgeber des *Top 100 Excellent Speakers Katalogs* – dem Leitwerk für die Buchung professioneller Vortragredner aus den Bereichen Wirtschaft, Politik, Bildung und Sport.

Unter dem Motto „Menschen begeistern – Unternehmen aktivieren“ hat Speakers Excellence den Anspruch, die innovativsten und professionellsten Redner und Trainer an Unternehmen verschiedener Branchen zu vermitteln. Neben dem *Top 100 Excellent Speakers Katalog* ist das Unternehmen auch Herausgeber des *Top 100 Excellent Trainers Katalogs* sowie der Online-Experten-Portale *Trainers Excellence*, *redner24.de* und *esa100.de* – dem Portal für prominente Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Sport, Lifestyle und Politik.

Zusätzlich zur eigentlichen Vermittlung begleitet die Referentenagentur Redner und Trainer durch umfassendes Marketing auf ihrem persönlichen Weg zur unverwechselbaren Marke und macht sie so erfolgreich auf dem deutschsprachigen Weiterbildungsmarkt. Speakers Excellence ist auch Veranstalter der renommierten Wissensforen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Unternehmen setzt auf höchste Qualitätsansprüche und ist eingebunden in ein spezialisiertes und erfolgsorientiertes Beziehungsnetzwerk. Speakers Excellence ist Mitglied der International Association of Speakers Bureaus (IASB) und wurde im Jahr 2005 mit dem Deutschen Marketingpreis als „Deutschlands beste Referentenagentur für innovative Unternehmensaktivierung“ ausgezeichnet.

Weitere Informationen über die vielfältigen Leistungen und Angebote gibt es unter:

www.speakers-excellence.de
www.trainers-excellence.com
www.redner24.de
www.trainers24.de
www.esa100.de

Kleiner Trainer-Knigge



Katrin Seifert
Trainerin für Persönlichkeit und Image

Als ehrenamtliche Beraterin von Kindern und Jugendlichen werde ich oft mit folgenden Fragen konfrontiert: „Ich habe eine schlechte Note geschrieben.“ / „Ich habe was ausgefressen.“ / „Mir ist das und das passiert.“ / „Ich traue mich nicht, es meinen Eltern zu sagen.“ / „Wie kann ich es meinen Eltern sagen?“ Die Angst vor Verurteilung, Verboten oder anderen negativen Reaktionen ist auch bei uns Erwachsenen zu finden. „Wie sag' ich's also meinem Kinde?“

U - Unangenehmes ansprechen

Haben Sie etwas Ihnen Unangenehmes mit einer Person zu besprechen:

■ Versuchen Sie eine entspannte Situation zu finden. Es sollte Ihnen beiden möglichst gut gehen. Schön wäre es, wenn sogar zusammen gelacht würde. Denn das lockert die Situation.

■ Schieben Sie das Gespräch nicht auf die lange Bank, denn der andere wird merken, dass es Ihnen nicht gut geht.

■ Nehmen Sie Ihre Gefühle zum Anlass, um den anderen anzusprechen: „Du, mir ist das jetzt sehr unangenehm, aber...“ „Herr X, mir fällt dieses Gespräch nicht leicht.“ „Frau Y, ich möchte Ihnen nicht zu nahe treten.“ „Ich habe Angst vor Ihrer Reaktion.“ u.a. Das stimmt den anderen meist gnädig und erhebt ihn. So kann er/sie Ihnen leichter verzeihen.

■ Gut ist es, wenn Sie sich im Vorfeld schon Lösungsvorschläge entwickeln, wie Sie gedenken, Ihren Fehler wieder gut zu machen. (Bei den Kindern hilft oft vorher mit Lehrern sprechen; ungefordert Zimmer aufräumen oder andere Dinge im Haushalt tun.) So merkt der andere, dass er/sie/es Ihnen nicht gleichgültig ist.

■ Senden Sie Ich-Botschaften, wenn Sie beim anderen eine Verhaltensänderung bewirken wollen. „Mich stört...“, weil... Ich erhoffte mir durch unser Gespräch..., denn das würde uns... bringen.“ Schuldzuweisungen/Du-Botschaften führen beim anderen zu Flucht- oder Angriffsreaktionen.

■ „Sage, warum du fragst!“ kann auch hier zur Deeskalation beitragen. Erklären Sie Ihre Wünsche: „Ich weiß, dass Sie diese Formulare als lästig empfinden. Wenn Sie sie trotzdem ausfüllen, könnten wir unser QM nachweisen und für diese Maßnahme Förderungen beantragen.“

■ Und zum Schluss: Halten Sie sich an den Grundsatz: kkp (kurz, knapp und präzise).

Ich wünsche Ihnen, dass Sie zukünftig leichter Unangenehmes offen, aber diskret und erfolgreich ansprechen können.

Ihre Katrin Seifert

Katrin Seifert ist Dipl.-Soziologin, ImageTrainerin und Coach, Inhaberin von *images 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. Anregungen oder Wünsche zu dieser Serie an: Katrin Seifert - *images Training+* Beratung info@kimages.de - www.kimages.de