

FÜR BERATER, EXPERTEN, COACHES
UND TRAINER...

MEHR TRANSFERERFOLG FÜR ONLINE- TRAININGS

13 praktische Impulse für mehr Wirksamkeit



Herzlich willkommen zu den

13 Wirkfaktoren für bessere Online-Trainings!

Mein Name ist Tom Freudenthal und ich bringe seit über 20 Jahren Menschen bei, wie man schneller lernt.

In den letzten 5 Jahren habe ich ein System entwickelt, mit dem Du ein Thema Deiner Wahl in ein Training verwandeln kannst, das die Teilnehmer hochmotiviert, sie stundenlang aktiv hält, zu enormen Lernerfolgen führt und dadurch auch zu einem sehr

hohen Transfererfolg in der Zeit nach dem Seminar.

Dieses System heißt DFPS (Das Fast Perfekte Seminar) und lässt sich praktisch 1zu1 auch auf Online-Trainings übertragen.

Obwohl ich den Hauptteil meiner Erfahrungen in Präsenz-Seminaren mit über 2000 Teilnehmern gesammelt habe, war mein erstes Online-Training 2004 ein Vorreiter der Online-Didaktik, als über dieses Thema überhaupt noch nicht diskutiert wurde.

Heute interessieren sich sehr viel mehr Berater, Trainer, Coaches und Experten für die Frage, wie kann ich meine Inhalte in ein brillantes Online-Training umbauen und darum habe ich jetzt diese Infografiken zusammengestellt. Zum Teil habe ich sie ursprünglich auf LinkedIn veröffentlicht, aber jetzt übersichtlich in einem PDF zusammengefasst.

Wenn es Dir gelingt, von diesen Wirkfaktoren so viele wie möglich einzubauen, dann werden Deine Teilnehmer mehr lernen und mehr umsetzen von Deinen Inhalten.

Garantiert :-)

Falls du bei der Anwendung auf Dein spezielles Thema Unterstützung gebrauchen könntest, dann melde Dich - ab und zu habe ich einen Platz frei in meinem Coaching-Programm.

Bis dann und lieben Gruß!

Schreibe mir eine Email: t.freudenthal@centered-learning.de

Oder ruf mich an: 0171 8311 893

Ich würde mich freuen, Dich dabei zu unterstützen, bessere Trainings zu entwickeln...

DAS BADEWANNEN- PRINZIP

So erinnern Deine Zuhörer Deine Botschaft
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Zuhörer behalten nach Vorträgen erstaunlich wenig. Schätzungsweise sind nach 48 Stunden noch 5% der Inhalte aus dem Gedächtnis abrufbar. Wirkliches Lernen findet durch reines Zuhören praktisch nicht statt.

DIE ERKLÄRUNG

Das Arbeitsgedächtnis ist das Nadelöhr für alles was wir erinnern. Das aber ist nach ca. 5 Min voll und beginnt dann die zuerst gehörten Inhalte zu löschen, um Platz zu schaffen für weitere Informationen. Wie bei einer Badewanne, aus der das Wasser nach 5 Min überläuft.



DIE KONSEQUENZ

Stundenlange Vorträge oder Powerpoint-Vorträge machen keinen Sinn, wenn Du erreichen willst, dass die Teilnehmer sich danach an Deine Botschaft erinnern und etwas Sinnvolles umsetzen mit Deinem Wissen.



DIE PRAXIS

Gib Deinen Teilnehmern/Zuhörern/Klienten alle 5 Minuten die Gelegenheit, das Gehörte aktiv zu verarbeiten. Durch Reden, Notizen oder einen Wechsel des Lernmodus.



WAS JETZT?

Wie aktivierst Du Deine Teilnehmer oder Zuhörer?

Schreibe mir Deine Erfahrungen einfach unten in den Kommentar...





ERFOLGSERLEBNISSE

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Kaum etwas motiviert Teilnehmer so stark, wie das Erlebnis, mit einer Sache Erfolg zu haben. Das fördert das Gefühl von Selbstwirksamkeit und fühlt sich gut an. Was sich gut anfühlt, davon möchten wir mehr, also machen wir weiter und fallen nicht aus dem Training.

DIE ERKLÄRUNG

Die Gehirnforschung sagt, dass unsere Emotionen in einem weit höheren Maße darüber entscheiden, was wir tun, als uns bewusst ist. Ob unser Gehirn positive oder negative Emotionen produziert, bestimmt stärker als wir glauben, wie wir uns verhalten.



DIE KONSEQUENZ

Die TeilnehmerInnen Deiner Online-Trainings brauchen regelmäßig und oft das Gefühl, etwas geschafft zu haben. Dass sie wirklichen Erfolg hatten mit kleinen Aufgaben. Erfolgserlebnisse, die sich gut anfühlen.



DIE PRAXIS

Verschiebe das Erleben von Erfolg nicht auf das Ende Deines Trainings, sondern Sorge jede Woche mehrmals für kleine Erfolgserlebnisse. Dein Training ist kein Kinofilm, der erst am Ende ein Happy-End hat.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können das auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





BELOHNUNGEN

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches

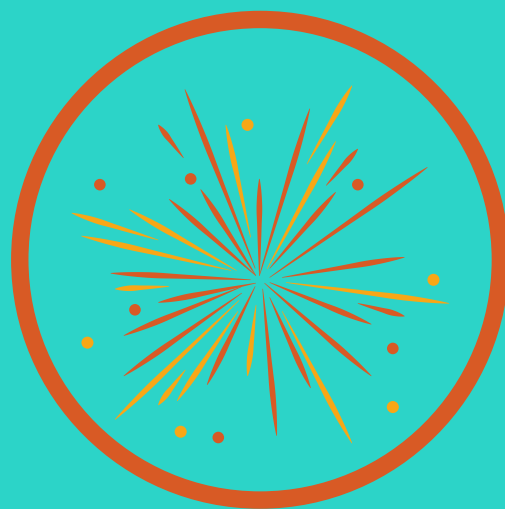


DIE ERKENNTNIS

TeilnehmerInnen gehen teilweise zurück im Programm und klicken die Häkchen an - nur um zu beobachten, wie sich die Lektion auf "erledigt" umstellt und ein "Katsching" zu hören.

DIE ERKLÄRUNG

Wer bekommt nicht gerne kleine Geschenke? Eine belohnende Reaktion vom Trainings-Online-Programm zu bekommen, fühlt sich gut an und motiviert, weiterzumachen.



DIE KONSEQUENZ

Wähle bewusst eine Auslieferungsplattform für Dein Online-Training, die die technische Infrastruktur für Belohnungen anbietet. Klingt erstmal albern und unnötig - ist es aber nicht!



DIE PRAXIS

Jedes geschaute Video, jeder heruntergeladene Text, jede ausgefüllte Aufgabe wieder hochgeladen - gibt jedes Mal einen Punkt. Punkte addieren sich auf und bringen irgendwann eine weitere Belohnung...



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





ZWISCHENZIELE

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches

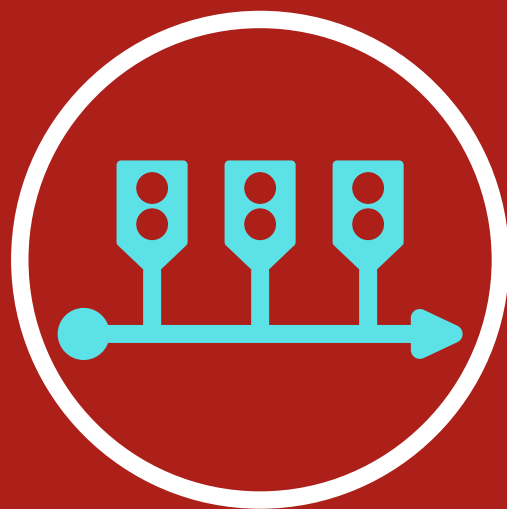


DIE ERKENNTNIS

Viele kleine Zwischenziele führen dazu, dass mehr TeilnehmerInnen engagiert dabei bleiben und weniger rausfallen aus dem Training. Eine große Mission für das Ende ist auch wichtig, schützt aber nicht vor Abbrüchen.

DIE ERKLÄRUNG

Ein großes Ziel ohne Zwischenziele bleibt meist ein unerfüllter Wunschtraum. Die anfängliche Begeisterung der TeilnehmerInnen verflegt meist sehr schnell - spätestens wenn die Arbeit droht. Messbare Zwischenziele helfen durchzuhalten.



DIE KONSEQUENZ

Gerade Online-Trainingsprogramme müssen inhaltlich und technisch so strukturiert werden, dass sich jeder wichtige Schritt wie eine Stufe auf dem Weg zur Bergspitze anfühlt. Je mehr Ziele erreicht, desto höher die Motivation, weiterzumachen...

DIE PRAXIS

Kommuniziere Deinen TeilnehmerInnen, dass sich das Endziel nur über viele kleine Zwischenziele erreichen lässt und wähle eine Trainingsplattform, die jedes Zwischenziel durch Haken oder Punkte eindeutig messbar macht.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





DAS TANDEM-PRINZIP

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Damit Trainings Wissen und Fähigkeiten optimal aufbauen, braucht es drei Elemente:

1. Live Präsenz-Events
2. Fertige Online-Seminare
3. Live-Online-Events

Wenn 1 nicht möglich, dann zumindest 2 und 3.

DIE ERKLÄRUNG

Online ist nicht Online. Auf einer Membership-Site, im Intranet oder auf einer Lehrplattform lassen sich die wichtigen Informationen ausliefern (wenn man es richtig macht). Aber reiner Konsum reicht nie für Teilnehmer - darum müssen Live-Events ergänzen - für Feedback, Fragen und Kontakt.



DIE KONSEQUENZ

Idealerweise bedeutet diese Erkenntnis, dass die Basisinhalte als fertig produzierte Online-Trainings angeboten werden, die alle 13 Wirkfaktoren enthalten. Aber dann müssen regelmäßig zum Beispiel Live-Webinare das neue Wissen integrieren und ergänzen.



DIE PRAXIS

Den Teilnehmern wird ein Online-Training geöffnet, das das wichtige Basiswissen beinhaltet.

Einmal die Woche gibt es einen Online-Live-Event, auf dem die TeilnehmerInnen mit dem Trainer und den anderen interagieren. Zusammen arbeiten, um das neue Wissen zu integrieren und anzuwenden.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





DIE CHALLENGE

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches

DIE ERKENNTNIS

Herausforderungen und Wettbewerb motivieren nicht jeden, aber die meisten. Wenn Du erreichen möchtest, dass Deine TeilnehmerInnen bis zum Ende Deines Online-Trainings dabei bleiben, dann sind diese beiden Faktoren wichtig.



DIE ERKLÄRUNG

Menschen brauchen klare Ziele, einen Zweck, Sinn, eine Aufgabe. All das spornt an, energetisiert und hilft beim Durchhalten - vor allem wenn es immer wieder ins Bewusstsein der TeilnehmerInnen gerückt wird.



DIE KONSEQUENZ

Wenn mir der Sinn des Trainings immer wieder vor Augen geführt wird, dann stimuliert das auch immer wieder die anfängliche Begeisterung bei der Anmeldung. Darum muss die Mission für Deine TeilnehmerInnen auf jeder Seite deutlich sichtbar vorhanden sein.



DIE PRAXIS

Dazu kannst Du Deine TeilnehmerInnen anregen, ihr eigenes, konkretes Ziel aufzuschreiben, sich selbst damit zu fotografieren und dieses Bild für alle sichtbar in die TN-Gruppe hochzuladen. Challenge verbunden mit Social-Commitment und Mission-Visualisierung ist extrem wirksam.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





DIE PROZESS-IDEE

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Wir wissen aus der Lern- und Gehirnforschung, dass Lernerfolge fast nie durch eine einmalige Beschäftigung mit dem Thema entstehen - Lernen ist immer ein Prozess, der über mehrere Stufen geht. Wenn Deine TeilnehmerInnen etwas lernen sollen, musst Du dieses Phänomen beachten.

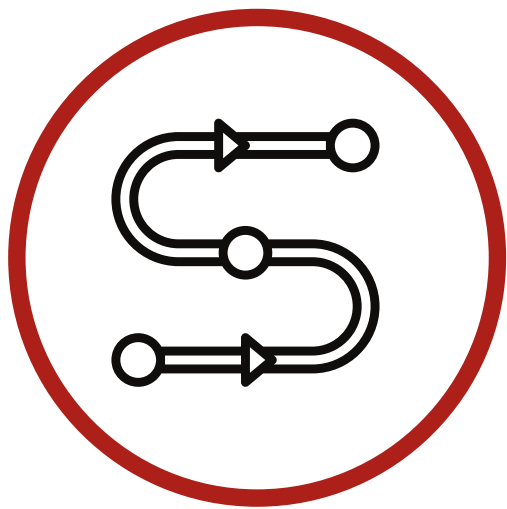
DIE ERKLÄRUNG

Wissen entsteht erst durch die aktive Beschäftigung mit dem Inhalt und dadurch, dass sich neue Informationen mit vorhanden verbinden können. Dazu braucht das Gehirn "Anschluss-Wissen" und das muss Stück für Stück aufgebaut werden.



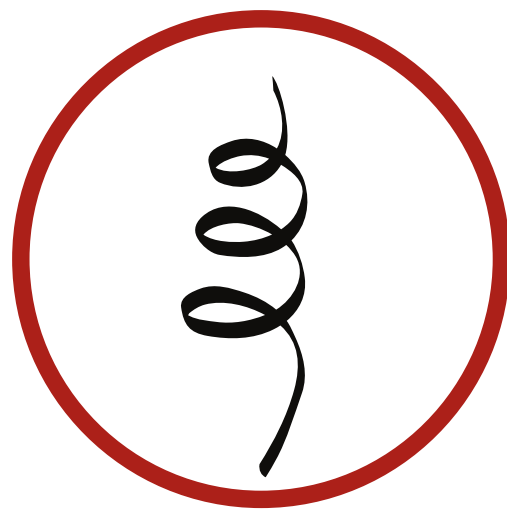
DIE KONSEQUENZ

Strukturiere Deine Inhalte nicht sequentiell, sondern sich wiederholend als Aufbau. Dadurch müssen sich Deine Teilnehmer nicht nur einmal damit beschäftigen (um es später wieder zu vergessen), sondern mehrmals. Das führt zu echten Lernerfolgen.



DIE PRAXIS

Überlege Dir Themenstränge und zerlege die in mehrere Schritte. Sagen wir 6. Die Tage Deines Online-Programms behandeln also jeweils nicht nur ein Thema, sondern immer etwas aus den 6 Themensträngen. Das steigert die Motivation und den Lernerfolg, weil es überall vorwärts geht!



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





MOTIVATIONS-HEBEL

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Ungewohnter Gedanke, aber wahr: Wenn die Beziehung nicht stimmt, dann lernen TeilnehmerInnen nicht gut oder gar nicht. Wie früher in der Schule, wenn man den Lehrer nicht mochte.

DIE ERKLÄRUNG

"Kern aller Motivation ist es aus neurobiologischer Sicht, zwischenmenschliche Anerkennung, Wertschätzung und Zuwendung zu finden." Prof. Dr. Joachim Bauer aus Freiburg bestätigt, was wir irgendwie alle wissen - Lernmotivation funktioniert nicht ohne positive Beziehungen.



DIE KONSEQUENZ

Strategischer Aufbau einer guten Beziehung zwischen 1. Trainer und TeilnehmerIn und 2. unter den TeilnehmerInnen ist nicht nur offline absolut wichtig, sondern auch online. Sich dort Zeit zu nehmen und Mühe zu geben
IST KEINE ZEITVERSCHWENDUNG ZU LASTEN VON WICHTIGEN INHALTEN!



DIE PRAXIS

Für ein gutes Online-Training braucht es zwei Dinge:

1. gute Inhalte, über die der Trainer eine optimale Beziehung zu den Teilnehmern aufbaut (zum Beispiel in den Videos) und
2. eine Community unter den TeilnehmerInnen, die sich gegenseitig unterstützen und motivieren.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





ZIEL-MAGNET

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

"Wenn Du Menschen motivieren willst, ein Boot zu bauen, dann wecke in ihnen Fernweh"

Ein emotional aufgeladenes Schlussziel ist zwar nicht der einzige, aber ein wichtiger Erfolgsfaktor für TeilnehmerInnen in Online-Trainings.

DIE ERKLÄRUNG

Wenn das Gehirn nicht bewusst und emotional unbewusst erkennt, warum so ein Online-Training Sinn macht, dann fehlt die Motivation durchzuhalten. Dann bleibt nur Selbstdisziplin und das ist eine endliche Resource, die sich verbraucht.



DIE KONSEQUENZ

Du brauchst eine so genannte "Mission" für Deine TeilnehmerInnen und die brauchen dann auch nochmal eine an ihre spezielle Situation angepasste eigene Mission, die das Ziel genauer beschreibt.



DIE PRAXIS

Die Mission ist es, die Sinn stiftet und die TeilnehmerInnen weiter durch Dein Online-Training ziehen wird. Sorge dafür, dass sie klar formuliert ist, den Wünschen, Träumen und Visionen Deiner Leute entspricht. Aber vor allem immer SICHTBAR bleibt im Verlauf Deines Trainings!



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





AUFMERKSAMKEITS-GARANT

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings

Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches

DIE ERKENNTNIS

TeilnehmerInnen werden nach einer Weile müde in Online-Trainings. Die Aufmerksamkeit lässt nach, die Gedanken schweifen ab und der Wille weiterzumachen konkurriert mit dem Impuls irgendwo hinzuklicken, wo es spannender ist. Emails, Facebook, Google, Online-Games etc.



DIE ERKLÄRUNG

Es gibt viele Gründe für nachlassende Aufmerksamkeit - fehlende Relevanz, langweilige Präsentation u.v.a. Aber ein wichtiger ist, einen LERNKANAL zu lange zu penetrieren. Das Gehirn ermüdet, wenn es Informationen zu lange auf eine Art aufnehmen soll.



DIE KONSEQUENZ

Lernkanäle wechseln!

Wir nennen das Lernmodi-Wechsel. Die unterschiedlichen Daten/Informationen auf unterschiedliche Art präsentieren und ständig zwischen aktiv und passiv wechseln.



DIE PRAXIS

Medien alternieren. Von Video zu Texten zu visuellen Darstellungsformen. Aber vor allem die Gehirne Deiner TeilnehmerInnen immer wieder anders fordern - mal passiv Informationen aufnehmen, mal reflektieren, mal schreiben, mal erzählen, mal zuhören usw. usf..



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





PROZESS-SICHERUNG

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Die meisten TeilnehmerInnen von Online-Trainings steigen irgendwann aus. Die Abbruchquote liegt bei bis zu 97%. Wo die Bruchstellen sind, ist oft schwer zu ermitteln, aber die Ausstiegspunkte sind meist sowieso individuell unterschiedlich.

DIE ERKLÄRUNG

Der Sinn und Zweck eines Online-Trainings ist ja, die TeilnehmerInnen von da wo sie jetzt sind, zu ihrem Ziel zu bringen. Also durch einen Prozess zu führen. Aber genau dieser Weg hat für die meisten irgendwann ein "Loch", das ein Problem darstellt. Und genau dort steigen sie dann aus.



DIE KONSEQUENZ

Versuche Deinen Prozess von A nach B so kleinschrittig wie möglich zu gestalten. Aber selbst das ist keine Garantie. Denn man kann nie genau wissen, wie viel Vorwissen jeder einzelne Teilnehmer hat und wo genau es schwierig für ihn werden wird.



DIE PRAXIS

1. Baue einen "wasserdichten" Ablauf für die Lernfortschritte Deiner Teilnehmer.
2. Installiere ein Monitoring-System, das Dir Bescheid gibt, wenn jemand rausgefallen ist.
3. Nutze ein System, das die Abbrecher kontaktiert und wieder einfängt.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?





LERNBUDDIES

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Der persönliche Kontakt unter den TeilnehmerInnen wirkt wie ein Klebstoff. Zwischen den TeilnehmerInnen untereinander, aber vor allem auch zwischen ihnen und dem Online-Training. Das reduziert Abbrüche und erhöht die Wirksamkeit des Kurses.

DIE ERKLÄRUNG

Social Commitment ist nachweislich ein großer Motivator für die Umsetzung von Vorhaben. Wer ein Online-Training beginnt, wird es mit höherer Wahrscheinlichkeit beenden, wenn er verlässliche Beziehungen aufgebaut hat, die ihm etwas bedeuten.



DIE KONSEQUENZ

Wenn Du die Abbruchquote in Deinen Online-Trainings runter- und die Erfolgsquote hochbekommen willst, dann musst Du die Beziehungen der TeilnehmerInnen untereinander aktiv und strategisch fördern.



DIE PRAXIS

Der einfachste Weg, um den "Klebstoff" Beziehungen zu nutzen, ist, so genannte LERNBUDDIES zu etablieren. Also dafür zu sorgen, dass sich Paare (NICHT Gruppen) bilden, die sich regelmäßig treffen, unterstützen und konkrete Arbeitsziele vereinbaren (und überprüfen).



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?



WIRKFAKTOR FÜR BESSERE ONLINE-SEMINARE (12 VON 13)



DER DRINGLICHKEITS-EFFEKT

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Es gibt kaum einen Faktor, der Menschen so in die Aktion bringt, wie die Angst vor Verlust. Wenn etwas nach einer Deadline nicht mehr zur Verfügung steht, dann melden sich nicht nur mehr Menschen an, sondern Du kannst den gleichen Effekt auch **innerhalb** Deines Trainings nutzen.

DIE ERKLÄRUNG

Sobald etwas nur begrenzt zur Verfügung steht, steigt sofort der subjektiv empfundene Wert. Jüngstes Beispiel: Klopapier in der Coronakrise. Der Sog entsteht also nicht durch Angst vor Verlust, sondern auch durch den gestiegenen Wert.



DIE KONSEQUENZ

Nutze das "Prinzip Begrenzung durch Dringlichkeit" in Deinen Online-Trainings. Verwende Deadlines und/oder "sich selbst zerstörende Inhalte", um Deine Teilnehmer zu motivieren, aktiv am Programm teilzunehmen.



DIE PRAXIS

Strukturiere Deine Online-Trainings so, dass sie ein definierten Anfang und ein definiertes Ende haben. Dadurch erhältst Du feste Daten, an denen sich Deine Teilnehmer orientieren müssen. Verbinde Deine Inhalte mit einem klaren Zeitplan. Lass z.B. Boni ab einem Punkt wieder verschwinden.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?



WIRKFAKTOR FÜR BESSERE ONLINE-SEMINARE (13 VON 13)



DER ÜBERRASCHUNGS-EFFEKT

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings

Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

Überraschungen halten Menschen wach und motivieren, weiterzumachen. Online-Programme, die Unvorhergesehenes bieten, Dinge, die nicht angekündigt oder versprochen wurden - die haben eine höhere Abschlussquote.

DIE ERKLÄRUNG

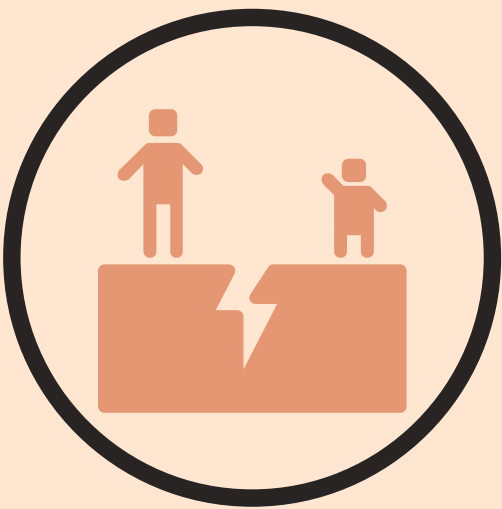
Alles Ungewöhnliche, alle Musterunterbrechungen haben uns in der Steinzeit wachsam werden lassen.

Heute hat man herausgefunden, dass die hohe Motivation zum Beispiel bei Online-Games nicht so sehr durch den Willen zu gewinnen entsteht, sondern durch unvorhersehbare Überraschungen.



DIE KONSEQUENZ

Sorge dafür, dass die Auslieferung Deines Online-Trainings eher aussieht wie ein video-game als wie eine Wikipedia-Seite. Unterbreche aufgebaute Muster, baue eine Erwartung an coole Überraschungen auf, verrate aber nicht, wann die kommen und wo und wie...



DIE PRAXIS

Biete "Überraschungs-Knöpfe" an nach dem Motto "Was passiert wohl, wenn ich hier draufklicke?" Gib Deinen TeilnehmerInnen unangekündigte coole Inhalte - Extravideos, Bonus-Überraschungen, zusätzliches Training. Das erhöht die Durchhaltequote und führt zu mehr Trainingserfolg.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?



WIRKFAKTOR FÜR BESSERE ONLINE-SEMINARE (14 - BONUS)



LERNMODI

Aus Präsenztrainings werden Online-Trainings
Für Berater, Trainer, Experten oder Coaches



DIE ERKENNTNIS

TeilnehmerInnen in Trainings werden nach kurzer Zeit müde, schweifen gedanklich ab und erinnern sich schon nach einer Stunde nur noch an wenige Informationen. Jedenfalls, wenn sie länger zuhören oder zuschauen müssen.

DIE ERKLÄRUNG

Wenn über längere Zeit ein Lernkanal "penetriert" wird, dann ermüdet das Gehirn. Viel schlimmer ist allerdings, dass nach ca. 5 Min Druckbetankung mit Fakten das Arbeitsgedächtnis beginnt, die zuerst aufgenommenen Informationen wieder zu löschen.



DIE KONSEQUENZ

Druckbetankungseinheiten müssen kürzer, Aktivierungseinheiten müssen länger sein und die Art und Weise, wie sich die TeilnehmerInnen mit den Inhalten beschäftigen, muss sich oft abwechseln oder verändern.



DIE PRAXIS

Druckbetankungsphasen nie länger als 5 Min wegen des Badewannen-Phänomens.

Alle 5 Min also Wechsel des Lernmodus.

Selbstgesteuerte, teilnehmer-aktivierende Phasen können länger sein. Es gibt mindestens 20 unterschiedliche Lernmodi für Online-Trainings.



WAS JETZT?

Traditionelle Online-Trainings haben im Schnitt eine Erfolgsquote von nur 3%! Die 13 Wirkfaktoren zusammen können sie auf 30% steigern...

Wie machst Du's?



Dieses Thema kommt aus dem DFPS-Gesamtsystem
und lebt in den Schritten 4-6.

