

WWW.EBINAR

ERFOLGREICHER DIALOG IM NETZ



WEBINAR – KOMMUNIKATION ÜBER UND IM INTERNET

BEGRIFF UND VORBEMERKUNG

WEBINAR ist eine über das Internet gesteuerte, interaktive, virtuelle Veranstaltung, die vom Arbeitsplatz aus mit einem unbegrenzten Teilnehmerkreis organisiert und durchgeführt werden kann.

Das Wort ist ein Kofferwort aus den Wörtern „WEB“ (für WorldWideWeb) und Seminar.

Wurden in der Vergangenheit hauptsächlich E-Learning–Massnahmen per Internet durchgeführt, lässt heute das Internet durch verbesserte Technik (grössere Bandbreite, verbesserte Software) viele Arbeitssituationen im Web zu.

EINSATZMÖGLICHKEITEN VON WEBINAR

- LEBENDIGE PRODUKTPRÄSENTATIONEN (EINFÜHRUNG UND ERLÄUTERUNG)**
- PRÄSENTATIONEN FÜR KUNDEN UND MITARBEITER**
- ONLINE-ANALYSTENGESPRÄCHE**
- MITARBEITERKONFERENZEN, -UMFRAGEN, ABSTIMMUNGEN, ETC.**
- SCHULUNGEN, SEMINARE**

VORTEILE:

- NACHHALTIGE UND EFFIZIENTERE INFORMATIONSKOMMUNIKATION**
- ERSPARNIS VON REISEKOSTEN UND ARBEITSZEITAUSSCHLUSSEN**

VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE ERFOLGREICHE DURCHFÜHRUNG

Analog zur Entwicklung im traditionellen E-Learning hat sich gezeigt, dass die Effizienz und Nachhaltigkeit des Einsatzes von Webbasierten Moderations- und Präsentationsplattformen substantiell von der Qualität der didaktischen und methodischen Gestaltung der „Webinare“ abhängt.

Demzufolge können Erwartungshaltungen auf Kundenseite nur erfüllt werden, wenn den Kunden entsprechende Herangehensweisen und eine „Basis-Methodik“ vermittelt werden können.

WIE WIR SIE UNTERSTÜTZEN

Wir haben 3 Arbeitsmodule, mit denen wir Sie bei der Vorbereitung, Durchführung und Nacharbeit der webbasierten Kommunikation unterstützen können.

M1. WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEI DER QUALIFIKATION VON MULTIPLIKATOREN.

ZIEL DES TRAININGS ist, Ihre Moderatoren zu befähigen, die Besonderheiten der Kommunikation im Web zu erlernen und dementsprechend umzusetzen. Das bedeutet:

- die Moderationsfähigkeiten in Bezug auf Didaktik und Methodik zu verbessern
- die Vermittlung der dazugehörigen „Werkzeuge“ zu garantieren
- eine effizientere Vorbereitung zu gewährleisten
- die gewünschte Nachhaltigkeit eines Webinars sicherzustellen

Es gibt allgemeine Kriterien, die eine gute Moderation ausmachen, z.B. Natürlichkeit, Einfühlungsvermögen, kurz und treffend zu sprechen, eine Kommunikation zu führen, jedoch selbst im Hintergrund zu agieren. Allerdings reichen diese Merkmale im Webinar nicht aus.

Virtuelle Moderationen, Trainings und Präsentationen haben eine spezifische Dynamik, die ein auf die Besonderheiten dieses Mediums abgestimmtes methodisches und didaktisches Vorgehen erfordern.

INHALTE DES TRAININGS:

Analyse der aktuellen Arbeitssituation und des entsprechenden Beziehungsgeflechtes in der Kommunikation (Wer mit Wem, Wozu, Worüber):

- Selbstbild - Fremdbildabgleich zur Konkretisierung der eigenen Wirkungsfelder in der Moderation
- Erkennen typischer eigener Grundhaltungen und Interaktionsmuster
- Ausbau der mediendidaktischen und methodischen Grundlagen
- Besonderheiten virtueller Kommunikations- und Präsentationsplattformen
- Dialog- und Monologtechniken
- Feedback- und Interaktionsmöglichkeiten
- Arrangement der Moderationsplattform
- Zeit-, Selbst- und Krisenmanagement
- Vor- und Nachbereitung.
- Dos & Don'ts

ZIELE:

- Schärfung der Selbst- und Fremdwahrnehmung im sozialen Kontext eines Webinars
- Selbstklärung und Überprüfung der Einstellungsmuster in Bezug auf die Rolle als Moderator
- Verbesserung der Motivationssteuerung und der Entwicklungs- und Moderationskompetenz
- Optimierung und Ausbau des Kommunikations- und Konfliktverhaltens
- Verständnis der spezifischen Besonderheiten virtueller Kommunikations- und Präsentationsplattformen

M2. WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEI DER ERARBEITUNG EINES DIDAKTISCH UND METHODISCH OPTIMIERTEN KONZEPTEES ZUM EINSATZ IHRER PRODUKTE IM WEBINAR.

INHALTE:

- Erarbeitung eines auf die Mehrwerte und Dienstleistungen Ihrer Produktpalette abgestimmten Konzeptes für ein Training mit den Mitarbeitern Ihrer Kunden
- Konzeptoptimierung anhand der internen und externen Rahmenbedingungen
- Abstimmung mit dem Vertriebskonzept

ZIELE:

- ein durchdachtes, erfolgreiches Konzept
- Beachtung Ihrer Prozesse im Marketing und Verkauf
- Weiterentwicklung des Vertriebskonzeptes

M3. WIR UNTERSTÜTZEN SIE WÄHREND DES WEBINARS

INHALTE:

- von den Moderatoren durchgeführte Web-Sessions werden „im Hintergrund“ betreut
- persönliche oder telefonische Beratung bei Vor- und Nachbereitung, gemeinsame Auswertung der Session, Herausarbeiten von Optimierungsmöglichkeiten

ZIEL:

- Nachhaltigkeit und Kontinuität für zukünftige Massnahmen

UND:

4. SIE KÖNNEN UNS AUCH MIT DER KOMPLETTEN ABWICKLUNG BEAUFTRAGEN

Wir bieten Ihnen unseren Komplett-Service, „MiK - Web Events“ an, und kümmern uns um die gesamte administrative und technische Abwicklung.

UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM

Die permanente Aktivierung und Weiterentwicklung des Fähigkeiten- und Motivationspotentials aller MitarbeiterInnen zeichnet die erfolgreiche Führung eines Unternehmens aus.

Moderne und erfolgreich geführte Unternehmen arbeiten deshalb mit den BeraterInnen und TrainerInnen von MiK-Management, um ihre strategischen Ziele mit erhöhter Effizienz, d.h. weniger Reibungsverlusten und grösserer Sicherheit, zu erreichen.

1. Die TrainerInnen und BeraterInnen verfügen durch ihre vielfältigen Tätigkeiten in der internationalen Wirtschaft über das notwendige Können und die entsprechende Managementenerfahrung, um wirkungsvolle Konzepte des Managements zu entwerfen, einzuleiten und durchzuführen.

2. MiK-Management setzt sich auch für die Umsetzung der Konzeption und die weitere Implementierung ein. Auch nach der Durchführung eines Seminars stehen Ihnen BeraterInnen und TrainerInnen zur Verfügung.

3. Auf Grund unserer Spezialisierung sind wir in der Lage, in allen Fällen situationsgerechte Techniken und praxisbewährte Methoden einzusetzen, zugeschnitten auf die betriebliche Situation und Position der TeilnehmerInnen. Dies gewährleistet eine breite, fundierte Akzeptanz neuer Lösungen innerhalb Ihres Unternehmens und den damit verbundenen Wettbewerbsvorsprung.

5. MiK-Management arbeitet personenorientiert und flexibel. Die verschiedenen Aufgaben des Projektes werden mit der Zielgruppe und dem/der AuftraggeberIn geplant, nochmals abgestimmt und massgeschneidert durchgeführt.

Gemeinsam mit Ihnen schaffen wir wirksame, erfolgreiche und nachhaltige Veränderungen in Ihrem Unternehmen – für Ihren geschäftlichen Erfolg!

IHRE ANSPRECHPARTNER:**Frank Thomas Drews**

Seit 1992 als Interim-Manager, Team- und Projektleiter, sowie als Coach und Trainer aktiv. Hier setzt er neben seiner umfangreichen Praxiserfahrung seinen ausgeprägten Fachhintergrund aus dem Bereich Verhaltens- und Lernpsychologie ein, wodurch seine Trainings auch für „alte Hasen“ immer wieder neue Impulse und Sichtweisen enthalten.

Er ist federführend an der Entwicklung und Optimierung von Web-Seminaren, Online-Trainings sowie Konzepten für Kommunikation in virtuellen Räumen beteiligt und moderiert selbst regelmäßig Web-Konferenzen und Webinare.

**Ralph Tatu**

Seit 1990 Berater im Bereich Unternehmenskommunikation und Marketing. Von 1990 bis 2000 Mitarbeiter der Heinz Goldmann Foundation Genf, zuletzt Senior Partner der Goldmann Partners SA. Von 2000-2002 MMC-Schweiz (Mercer Management Consulting), Genfer Büro, Verkauf und Unternehmenskommunikation. Seit 2002 selbstständiger Trainer und Coach von obersten Führungskräften.

Von 1981-1990 Personaldirektor des Lutherischen Weltbundes in Genf.

Einige Referenzen:

Alcatel - Allianz - B.Metzler seel. - Asche AG – Aventis – BHF – Bank - Bosch-Siemens – Bolte – Clariant – Commerzbank - Data General – Degussa - Deutsche Bank - DaimlerChrysler - D-T-Mobil – DeTeMedien - Deutsche Bank – Dekratel – E.ON - Hapag Lloyd Flug GmbH – Heinrich Heyne Versand - Hoechst – Hornschuch - Hypo Vereinsbank – Infineon - Integra – Lufthansa – Münchener Rück – NESTLE - Oppenheimer Bank München - Palm Tresckow & Partner, Frankfurt – Paralles – Sal. Oppenheim, Köln – SIEMENS AG – SGL Carbon - Raiffeisen- und Volksbanken - Tenovis - Volkswagen AG.

Einzelcoachings mit unseren verschiedenen Kunden werden nicht veröffentlicht.