

URL: <http://www.vlothoer-anzeiger.de/va/lokales/vlotho/?cnt=2215540>

## Gleich zwei preiswürdige Projekte

### Institut "Synergie" überzeugt bei der "Didacta" mit neuer Trainermethode "Seminarschauspieler"

**Vlotho (G.S.). Das gab es in der fast 20-jährigen Geschichte des Internationalen Deutschen Trainerpreises erst einmal: Ein Bewerber bekommt Preise für zwei vorgestellte Projekte.**



Wilma Pokorny-van Lochem und Alfons Walter von "Synergie" erhielten den Preis in Silber für ein Verkaufstraining mit Promotoren der Firma Debitel und den Preis in Bronze für ein Führungskräfte-Training von Mitarbeitern der Volkswagen (VW)-Coaching-GmbH. Die Anerkennung der hoch qualifizierten innovativen Coaching- und Trainingsarbeit der Weserstädter durch den Berufsverband der Verkaufsförderer und -trainer (BDVT) bescherte den Bewerbern Präsenz auf der Bildungsmesse "Didacta" in Stuttgart, wo die Trainerpreise verliehen wurden.

Das Institut für Training und Coaching in den Sparten Sales und Management, angesiedelt an der Weserstraße, erhielt bereits im Jahr 2004 eine Bronze-Medaille für ein Software-Programm. Schulungen in effektiver Unternehmensführung und in erfolgreichen Verkaufsstrategien zur Verkaufsförderung bei BMW-Niederlande profitierten damals von dem prämierten Programm.

Es ging darum, Denkmuster von Mitarbeitern präziser zu analysieren, Stärken und Schwächen besser zu erkennen und dadurch zu genauen Fortbildungsempfehlungen zu gelangen. In diesem Jahr brachte die praktizierte Trainingsmethode mit Seminarschauspielern Erfolge. Diese Methode löste die klassischen Rollenspiele beim Kommunikationstraining ab. "Bei herkömmlichen Rollenspielen, wenn man also im Training typische Kundengespräche nachspielt, gefährden häufig zwei Probleme den Trainingserfolg. Manche Teilnehmer weigern sich, ihre Schwächen und Fehler einzusehen. Man kann ihnen nicht vorführen, welche Auswirkungen ihr Fehlverhalten auf die Kunden hat", begründete die Diplom-Psychologin Wilma Pokorny-van Lochem die von ihr entwickelte Methode. Rollenspiele könne man nicht mit der realen Berufssituation gleichsetzen und dort mache man diese Fehler nie, seien immer wieder häufige Ausreden von Teilnehmern gewesen. Das Institut "Synergie" entwickelte daher eine Methode mit speziell ausgebildeten Seminarschauspielern.

Das Konzept sei verblüffend einfach, praxisbezogen und hoch effizient, so Wilma Pokorny-van Lochem: "Der Teilnehmer erklärt dem Seminarschauspieler, in welche Kundenrolle er schlüpfen soll. Ein Schauspieler bleibt als cholerischer Kunde mit einer Beschwerde unnachgiebig bis zur Lösung des geschäftlichen Problems."

Nach dieser Trainingsmethode führte das Institut "Synergie" mit 400 Promotoren von Debitel Verkaufstrainings durch. Auch bei VW kam sie zum Einsatz. "Wir erweitern in bestimmten Phasen ein Vier-Augen-Coaching mit Seminarschauspielern. Damit können die Teilnehmer das Erlernte an einer zweiten Person ausprobieren und eine zweite Rückmeldung erhalten", nannte Wilma Pokorny-van Lochem die Vorteile der von ihr entscheidend mitentwickelten Methode. In ihrer niederländischen Heimat seien Ausbildungen zu Seminarschauspielern seit Jahren üblich. Weil es in Deutschland solch eine Ausbildung nicht gab und der dringende Bedarf für geschulte Mimen vorhanden war, gründete das Institut im Jahr 2006 eine eigene Seminarschauspiel-Agentur. Zahlreiche Schauspieler absolvierten hier seitdem die Spezialausbildung in Sachen Verkaufstraining.

Kontakt zum Institut "Synergie" ist unter Telefon (0 57 33) 96 36 03 oder unter [www.institut-synergie.de](http://www.institut-synergie.de) möglich.

[ document info ]

Copyright © Vlothoer Anzeiger 2008  
Dokument erstellt am 07.03.2008 um 09:10:03 Uhr  
Erscheinungsdatum 07.03.2008 | Ausgabe: VA