

# Checkliste

zur Auswahl eines Trainingsunternehmens bzw. Trainers

Name des Anbieters:

Ansprechpartner/Trainer:

Datum:

Zusammenfassende Bewertung:

## Anforderungen an den Anbieter

### Vorgehensweise und Trainingsformat

Welche Key-Learnings trainieren die Teilnehmer?

-----  
Wie stellen Sie im Rahmen der Vorbereitung und Konzeption die 100%ige Passgenauigkeit des Trainings sicher?

-----  
Wie stellen Sie die Nachhaltigkeit und tatsächliche Umsetzung der Trainingsinhalte sicher?

-----  
Wie innovativ ist das Trainingsformat?

-----  
Erhalten die Teilnehmer Unterlagen/E-Learnings? Wenn ja, zu welchem Zeitpunkt?

-----  
Inwieweit hebt sich Ihre Vorgehensweise von der anderer Anbieter ab?

-----

**Trainerhintergrund**

optimal    ok    ungenügend    Anmerkung

Fundierte Allgemeinausbildung /  
Studium?

      

.....

Eigene operativ-praktische  
Erfahrung auf dem zu trainierenden  
Gebiet?

      

.....

Nachweisbare Erfolge?  
(2-3 Beispiele)

      

.....

**Beruf oder Berufung?**

Was war/ist Ihre Veranlassung bzw. Motivation, als Trainer zu arbeiten?

.....

Welche eigenen Weiterbildungen haben Sie (im letzten Jahr) besucht?

.....

Wie viele Jahre haben Sie operative Erfahrung in der Durchführung von Verkaufstrainings?

.....

Welche Weiterbildungen planen Sie für sich in den nächsten 12 Monaten?

.....

Liegt Ihr Fokus auf dem zu trainierenden Thema?

.....

Wie viele Trainings haben Sie zu diesem Thema bereits durchgeführt?

.....

Welche Trainingserfolge und Referenzen können Sie vorweisen?

.....

Welche Führungserfahrung konnten Sie vor Ihrer Trainertätigkeit sammeln?  
(Anzahl Jahre und Führungsspanne)

.....

## Trainergrundsätze

Welche Trainerausbildungen können Sie vorweisen?

Welche Methoden und Grundsätze wenden Sie in Ihren Trainings an?

Welche Vertriebsmethoden sind Ihnen darüber hinaus bekannt und wie wenden Sie diese im Training an?

Was sind Ihre Trainingsziele? (z.B. KPI)

Was darf Ihrer Meinung nach in einem Training auf keinen Fall passieren?

Mit welchem didaktischen Ansatz/Modell arbeiten Sie?

Wie definieren Sie Ihre Trainerrolle?

Wie gehen Sie auf individuelle Wünsche oder Ängste der Teilnehmer ein?

Wie gehen Sie mit Störern und Widerständen in der Gruppe um?

**Persönlichkeit**

optimal    ok    ungenügend    Anmerkung

Hat der Trainer/die Trainerin eine natürliche, positive Ausstrahlung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	.....
Ist er/sie ein glaubwürdiges Vorbild/Leader für die Teilnehmer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	.....
Hat er/sie die Fähigkeit zuzuhören?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	.....
Kann er/sie Fragen stellen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	.....
Wendet er/sie die eigenen Verkaufsmethoden im Verkaufsgespräch an?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	.....
Kann er/sie sich klar und präzise ausdrücken? Überzeugungskraft vorhanden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	.....

**Organisatorisches / Sonstiges**

Nächste Schritte?	.....
Möglicher Startzeitpunkt?	.....
Terminflexibilität bzw. Verfügbarkeit?	.....

**Gesamtbewertung**

.....

.....

.....