

Neue Seminarkombination für den eigenen Erfolg als Lehrender nutzen

Lernerfolge langfristig sichern

Mit persolog Lernen und Lehren, DISG (Persönlichkeitstraining) und Spiegelneuronen gestalten Sie Lernprozesse effektiv. Bedürfnisse, Lehr- und Lernverhalten und persönliche Neigungen werden aufeinander abgestimmt.

- Lernen Sie, Lernstile zu identifizieren
- Gestalten Sie als Lernender Ihr Lernverhalten
- Entwickeln Sie als Lehrender Ihren Lehrstil weiter
- Nutzen Sie wissenschaftliche Erkenntnis (DISG) um mit Menschen effektiver umgehen zu können
- Kombinieren Sie die Lern- und Lehrprofile mit den neuen Erkenntnissen über Spiegelneuronen



Gestalten Sie Seminare effektiv.

Vergessen Sie langatmige, ineffektive Trainings. Bieten Sie stattdessen Seminare mit nachhaltigen, effektiven Lernerfolgen, die die Teilnehmer aufmerksam machen.

Holen Sie Ihre Teilnehmer ab.

Jeder lernt anders. Das persolog Lernstil-Profil ermöglicht Lehrenden, Lernstile schnell und zuverlässig zu bestimmen und ihre Trainings danach auszurichten. Lernenden hilft es, ihr Lernverhalten bewusster zu gestalten.



Sie lernen in diesem Seminar Persönlichkeit und Lernstile zu kombinieren.

Verbessern Sie Ihren Lehrstil.

Das persolog Lehrstil-Profil unterstützt Lehrende, Ihren Lehrstil weiterzuentwickeln. Verbessern Sie Ihre Didaktik und Ihre Methodenauswahl.

Vertrauen Sie auf Forschung und Praxis.

Aufbauend auf die Verhaltensforschung von Prof. John G. Geier entwickelte Andragogin Renate Wittmann in Zusammenarbeit mit Berufsschullehrern und Trainern von Führungskräften persolog Lernen und Lehren. DISG spielte bei der Entwicklung der Systeme auch eine Rolle, wie Sie es im Seminar kennenlernen werden.

Die Kombination von Wissen und Praxiserfahrung macht den Erfolg aus. Daher verknüpfen wir im Seminar die Persönlichkeit des Menschen mit seinen Bedürfnissen beim Lehren und Lernen und die neuen Erkenntnisse wie man die Spiegelneuronen optimal nutzt.

Sinn und Zweck dieses Seminars für Lehrende?

Mit dieser Seminarkombination können Sie auf die Bedürfnisse der Lernenden eingehen und bauen ein intensives Vertrauensfeld auf. Nur wenn der Mensch Vertrauen zu uns hat, öffnet er sich und profitiert von dem Wissen und der Erfahrung des Lehrenden.

Geht der Kunde/Seminarteilnehmer mit einer sehr positiven Stimmung aus Ihrem Seminar, macht er für Sie positives Empfehlungsmarketing. Empfehlungsmarketing ist der Königsweg der Werbung und kostet so gut wie nichts.