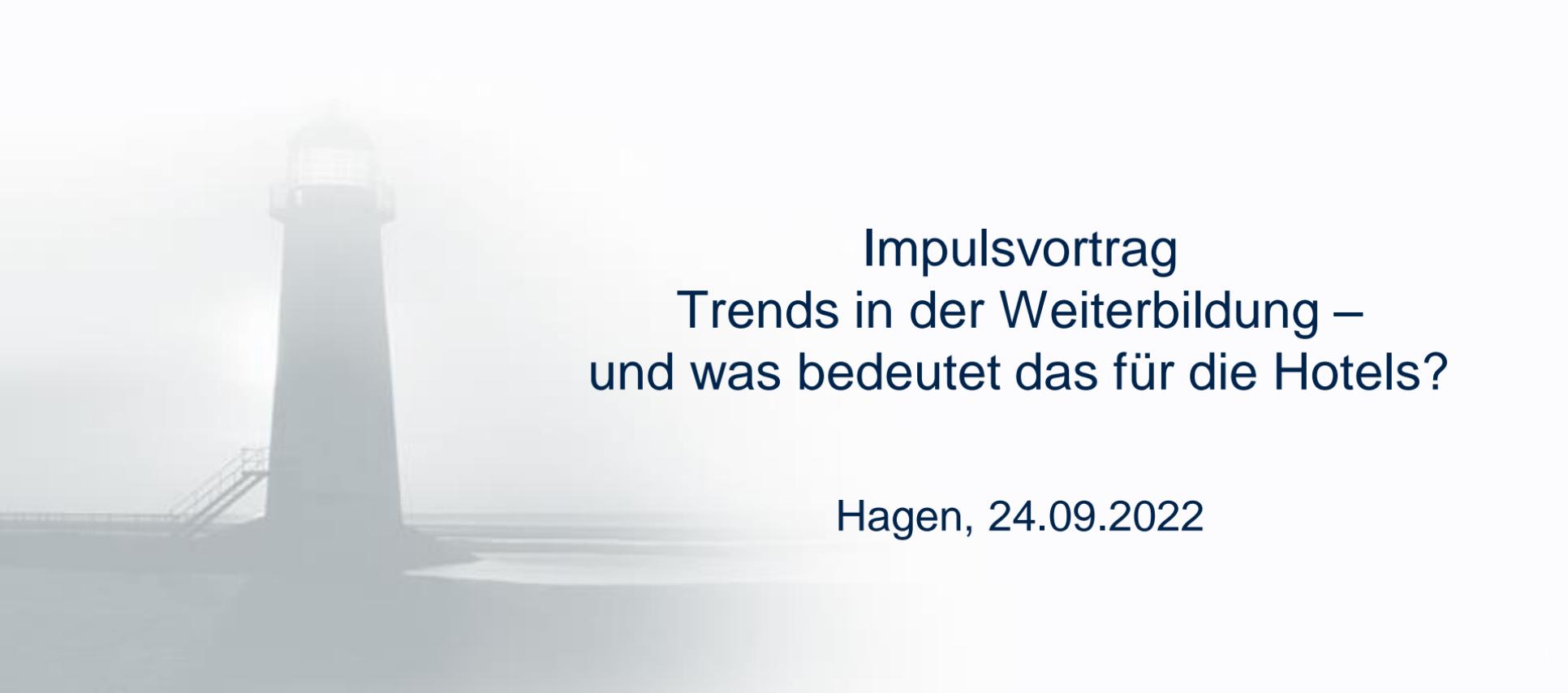
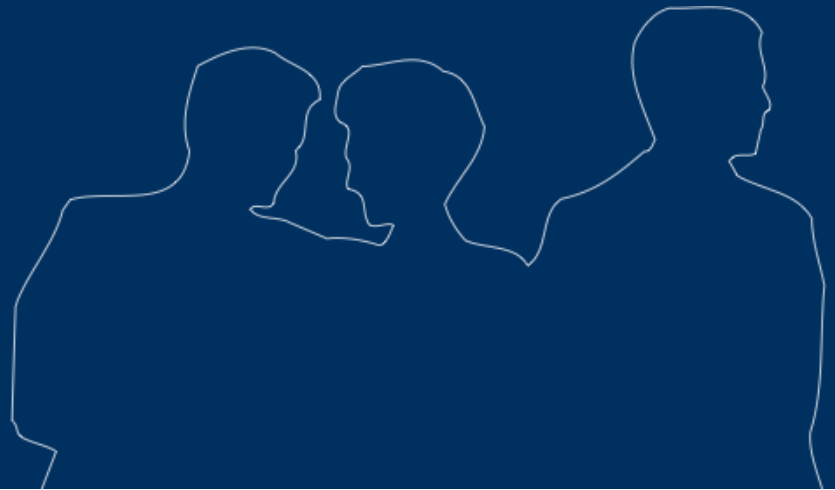


UTE ROEHL  
TRAINERVERMITTLUNG

FÜR MANAGEMENTTRAINING  
COACHING ■ BERATUNG

A faint, atmospheric background image of a lighthouse on a rocky shore, shrouded in mist or fog. The lighthouse is a tall, dark tower with a lantern room at the top. A small staircase leads up to the base of the lighthouse. The overall tone is soft and ethereal.

Impulsvortrag  
Trends in der Weiterbildung –  
und was bedeutet das für die Hotels?

Hagen, 24.09.2022

# Impulsvortrag

## Ute Roehl Trainervermittlung



### Agenda

- Vorstellung Ute Roehl Trainervermittlung
- Trends in der Weiterbildung (bezogen auf Setting und Methoden)
- Ergebnisse Meinungsabfrage bei TrainerInnen der Ute Roehl Trainervermittlung
- Potenziale für Hotels
- Zeit für Fragen und Diskussionen

# Wir stellen uns vor / Key Facts

## Ute Roehl Trainervermittlung



### Zahlen, Daten, Fakten zu Ute Roehl Trainervermittlung

- Unternehmens-Gründung 2004
- 250 internationale Trainer, Coaches und Kooperationspartner
- 150 verschiedene Trainingsprodukte und die Kompetenz, diese weiterzuentwickeln
- 15 verschiedene Trainingssprachen
- 0 Euro Kosten für eine Beratung und Trainervermittlung

#### Referenzkunden:



# Unsere Vorgehensweise



## In 5 Schritten zum passenden Trainer



**1. Schritt:**  
Sie schildern uns  
Ihren Bedarf / Ihr  
Anliegen / Ihre  
Anforderung an  
den Trainer oder  
Berater

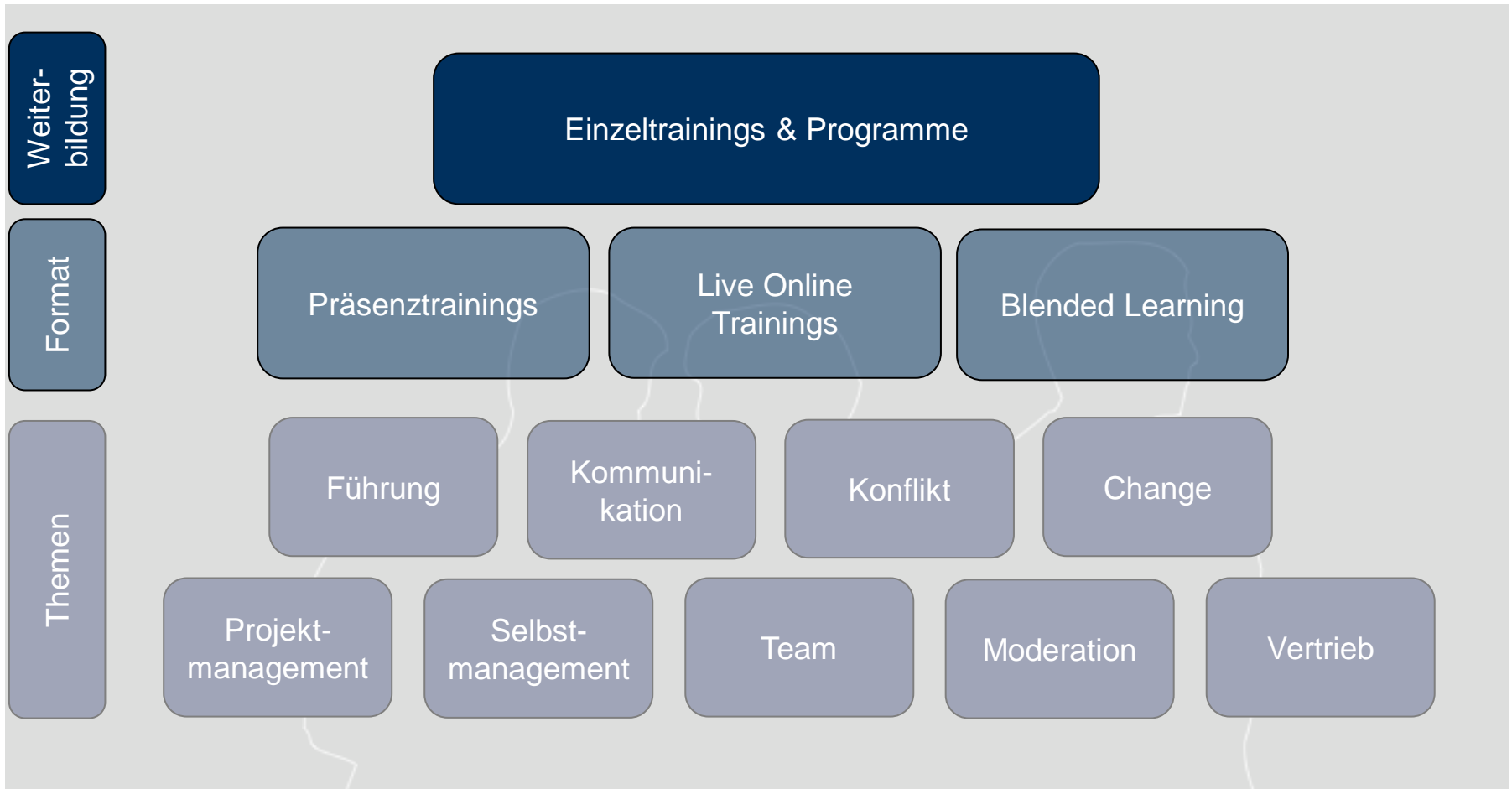
**2. Schritt:**  
Auf dieser Basis  
erhalten Sie  
Vorschläge für  
geeignete Trainer  
oder Berater

**3. Schritt:**  
Nach einem  
Kennenlernen  
entscheiden Sie  
sich für Ihren  
Trainer/Berater

**4. Schritt:**  
Sie machen die  
inhaltliche Absprache  
zu Zielen, Inhalten und  
Methode direkt mit  
dem Trainer/Berater

**Schritt 5:**  
Die vertragliche Abwicklung  
läuft ganz bequem über uns,  
so dass Sie alles aus einer  
Hand haben

# Unsere Dienstleistungen und Angebote

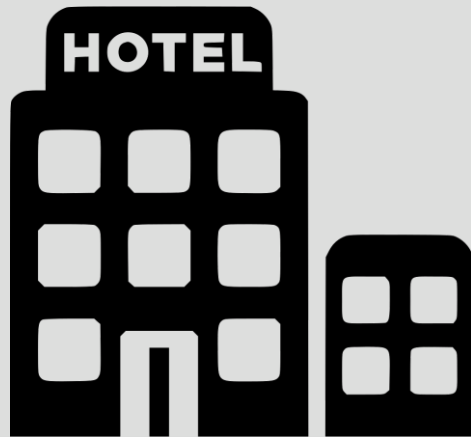


# Weiterbildungsformat Im Wandel

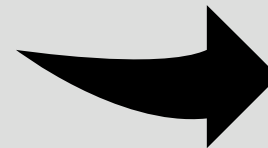


[www.roehl-trainer.de](http://www.roehl-trainer.de)

Bis ca. 2010



3-5 Tage  
Präsenztraining

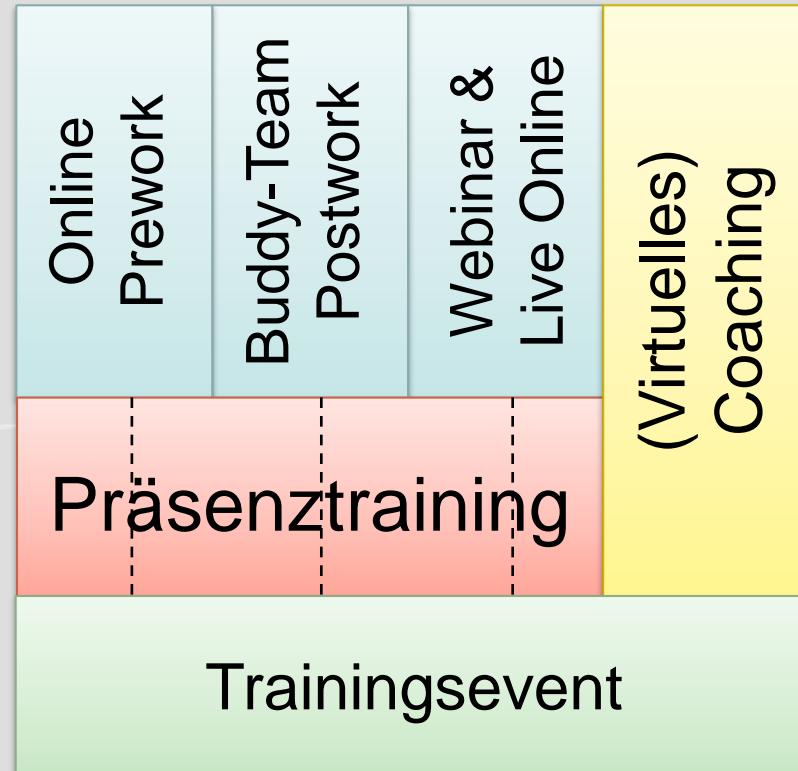


The graph illustrates the 'Time to Competency' curve, showing the progression of skill acquisition and performance over time. The x-axis represents time, divided into three phases: TRAIN (red), TRANSFER (light gray), and SUSTAIN (black). The y-axis represents performance. The curve starts at the origin, rises to a peak in the TRAIN phase, then declines in the TRANSFER phase, and finally rises again in the SUSTAIN phase. A red arrow points upwards from the SUSTAIN phase, labeled 'Realize the TRUE Value of training!'. The TRANSFER phase is labeled 'Leaving this to chance extends "Time to Competency"' with percentages 58%, 33%, and 12% indicating the duration of the decline. The SUSTAIN phase is labeled 'Innovation And continuous Improvement'. A red arrow points to the TRANSFER phase, labeled 'TIME TO COMPETENCY'.

# Hybride Weiterbildung



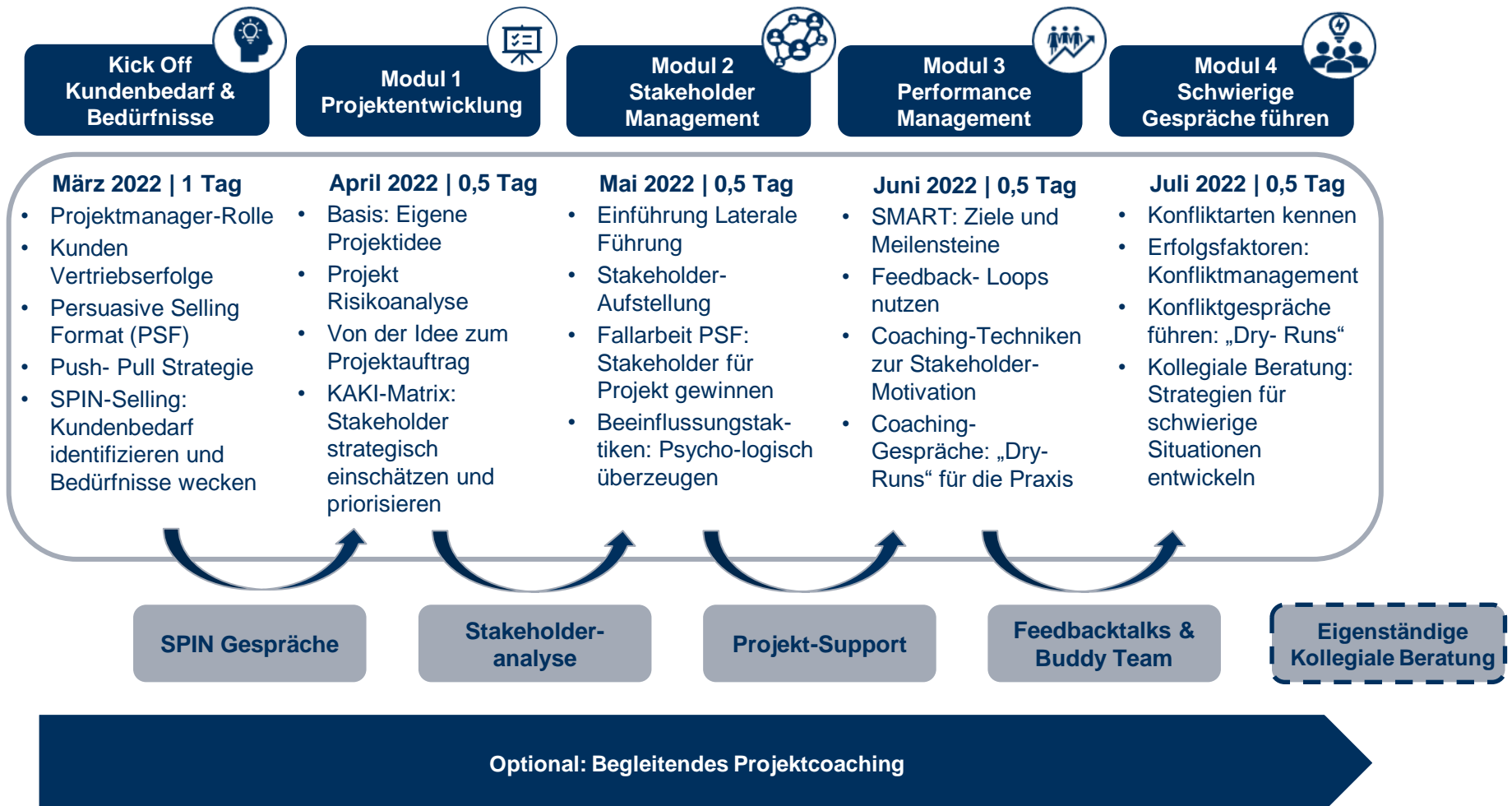
## Beispiel Blended-Learning Programmstruktur



# Anonymisiertes Praxisbeispiel

## Learning Journey Special Projectmanager

www.roehl-trainer.de



# Trends – Setting und Methoden



## Trends in der Weiterbildung:

- **Kürzere Einheiten** Präsenz: Durchschnittlich 1-2 Tage
- **Kombination** Training und Coaching
- Blended Learning ist **Standard**
- Kombination **virtuelle und Präsenz-Teilnehmergruppen** gleichzeitig
- **Virtuelle Zuschaltung** von Teilnehmenden, Speakern und auch TrainerInnen
- Viel **mehr inhaltlich online** möglich als vor Corona angenommen
- Seit Corona-Öffnungen: **Eventcharakter** wieder mehr gewünscht und soziale Elemente z.B. Get together
- Seit Corona-Öffnungen: Wieder ein **Wunsch** der Teilnehmenden in Präsenz sich zu treffen
- **Weniger Bereitschaft**, weit zu fahren, sowohl TrainerInnen also auch Teilnehmende
- **Maßgeschneidertes** Programmdesign, keine Katalogtrainings mehr

# Trends – Setting und Methoden



## Trends in der Weiterbildung:

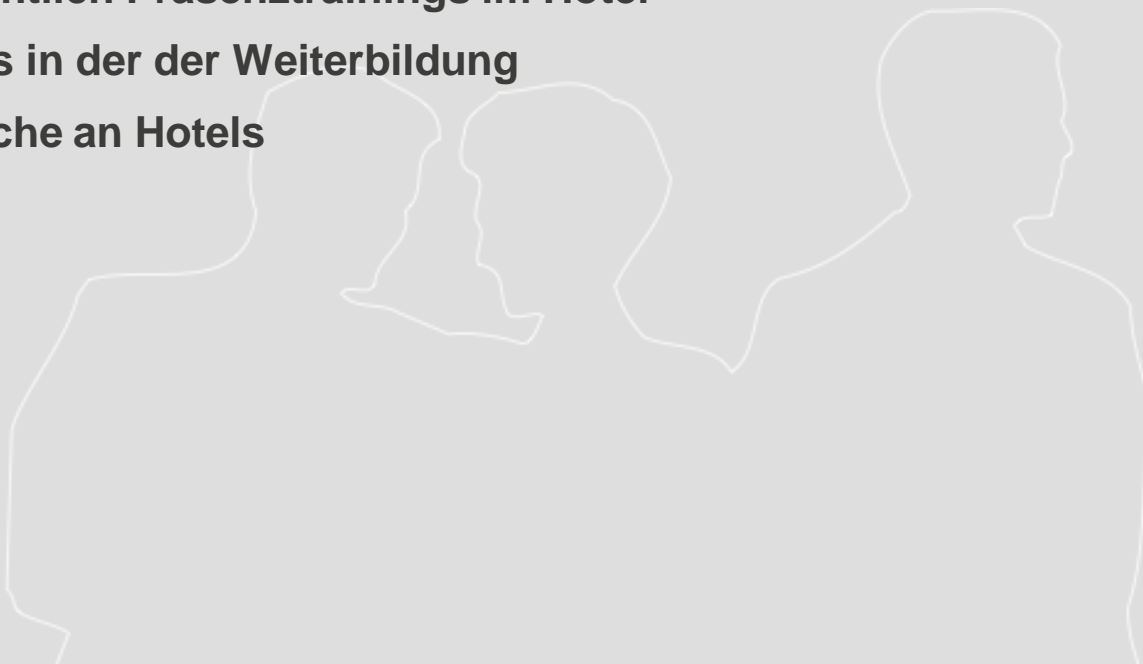
- Durch kürzere Einheiten, aber auch durch Digitalisierung, ist die TrainerIn in der Situation **2 Kunden an einem Tag** zu bedienen: bspw. vormittags Präsenz im Hotel und nachmittags virtuell einen anderen KD/Gruppe aus dem Hotelzimmer
- **Offene Trainings** werden viel häufiger virtuell angeboten, da geringeres Risiko und Kosten
- Durch wechselnde Coronamaßnahmen wird auch mehr **Flexibilität** von TrainerInnen und Dienstleistern verlangt: Stornobedingungen, spontan von Präsenz in virtuell zu wechseln oder umgekehrt
- **Trainingssprache** Englisch auch in deutschen Teams
- **Künstliche Intelligenz** in der Weiterbildung: Chatbots, Fragesysteme in Coaching Apps

# Meinungsabfrage TrainerInnen



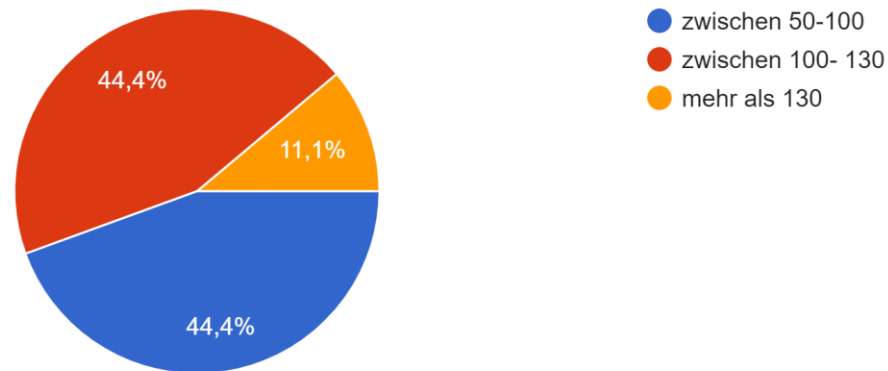
## Meinungsabfrage bei TrainerInnen der Ute Roehl Trainervermittlung (Abfrage August 2022)

- **Hinsichtlich Präsenztrainings im Hotel**
- **Trends in der der Weiterbildung**
- **Wünsche an Hotels**



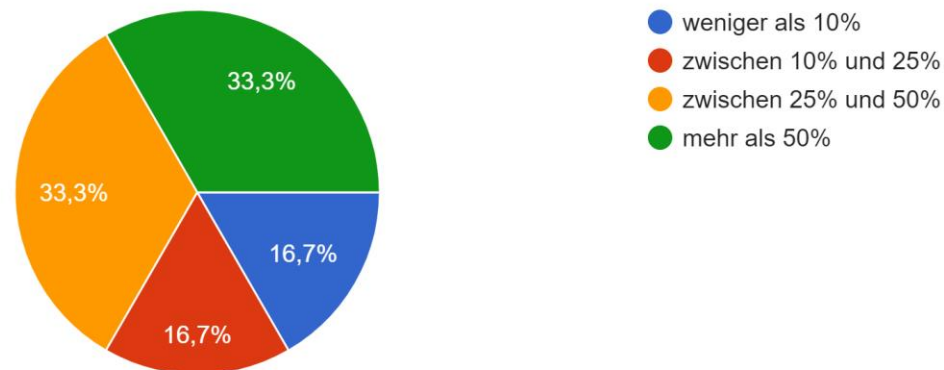
Wie viele Trainingstage führst du ca. im Jahr 2022 durch inkl. geplante Termine (virtuell und Präsenzform)

18 Antworten



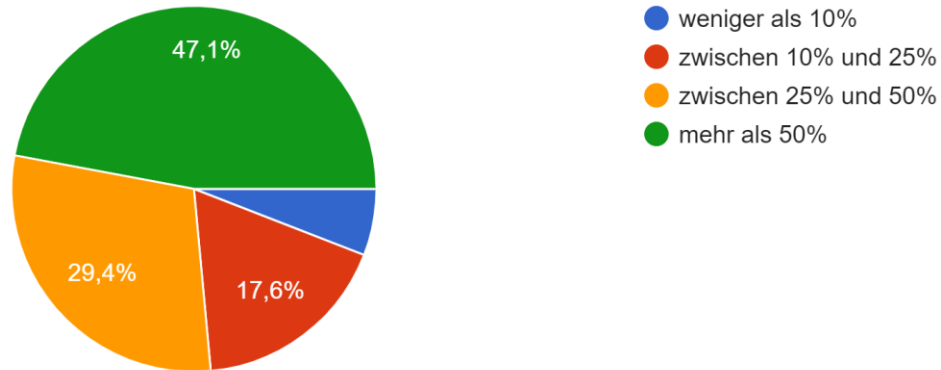
Wie viele deiner Trainingstage fanden prozentual im Jahr 2022 im Präsenzformat in Hotels statt

18 Antworten



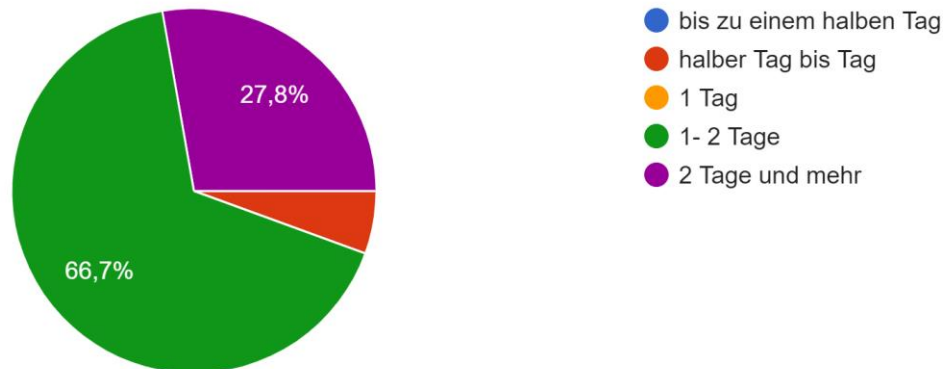
Wie viele deiner Trainingstage sind momentan für das Jahr 2023 im Präsenzformat in Hotels geplant

17 Antworten



Welchen Umfang hatten deine Trainings/Workshops hauptsächlich im Hotel?

18 Antworten



# Stimmungsbild TrainerInnen

## Ute Roehl Trainervermittlung

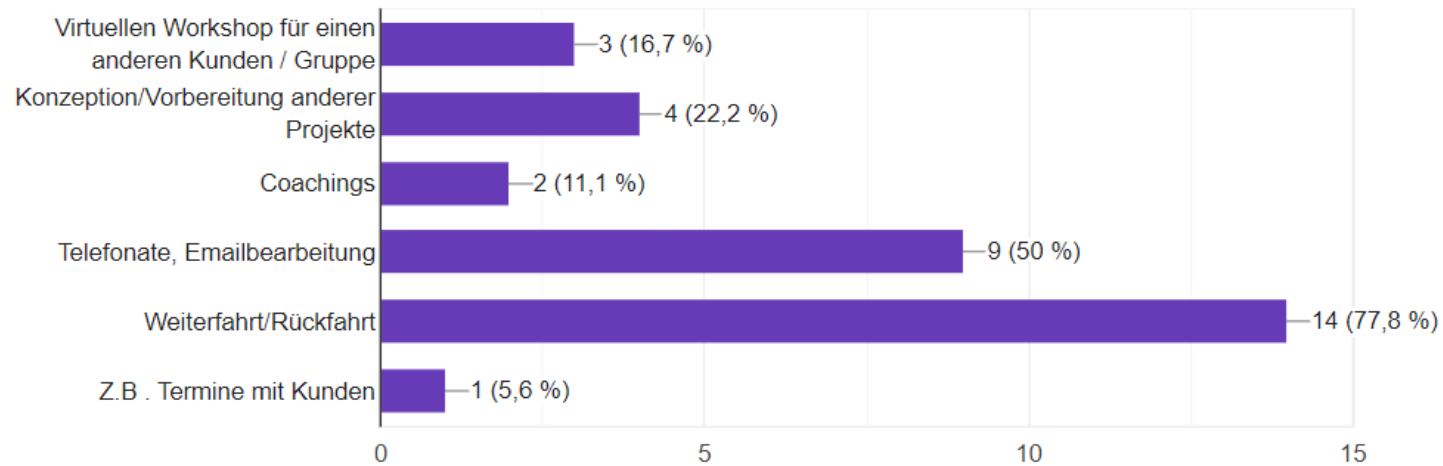


### Zusammengefasst:

- Überwiegend ca. 100 Trainingstage im Jahr 2022 pro TrainerIn
- → davon maximal 50 Trainingstage im Hotel (eher weniger)
- → davon mehrheitlich 1-2 Tage Umfang im Hotel

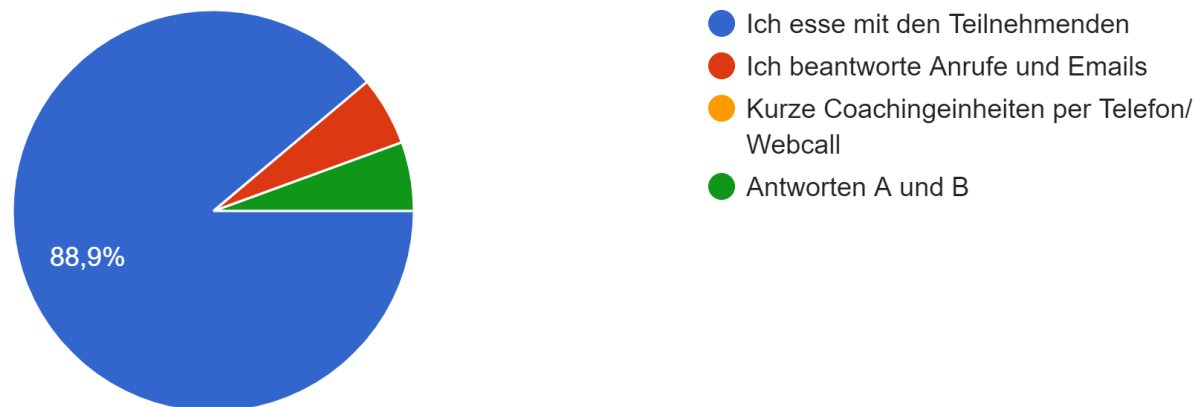
Wenn dein Präsenztraining/Workshop nur einen halben Tag lang ist, nutzt du die restliche Zeit hauptsächlich für (bitte maximal 2 nennen):

18 Antworten

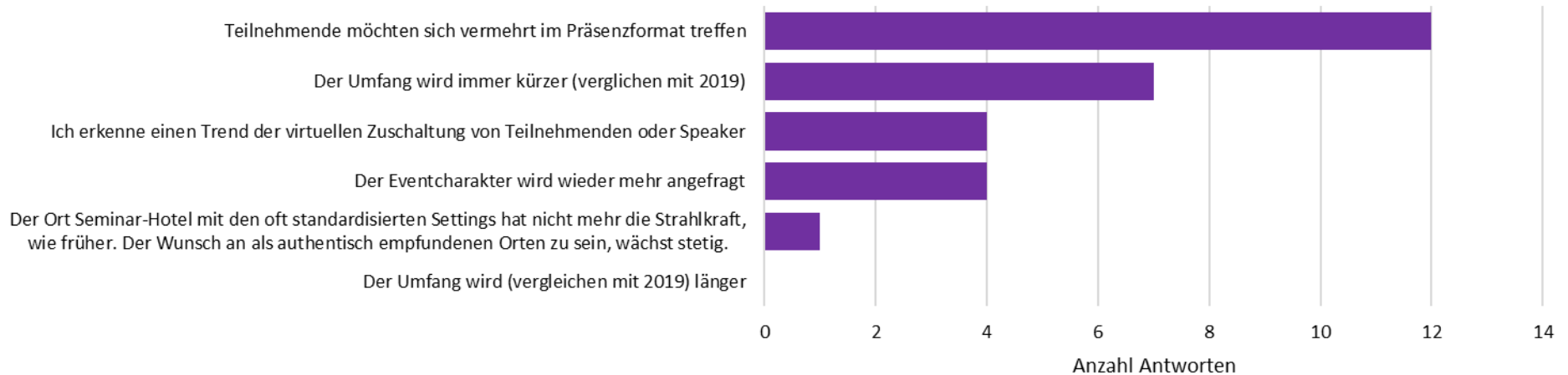


Wie nutzt du die Mittagspausen bei Präsenztrainings in Hotels hauptsächlich?

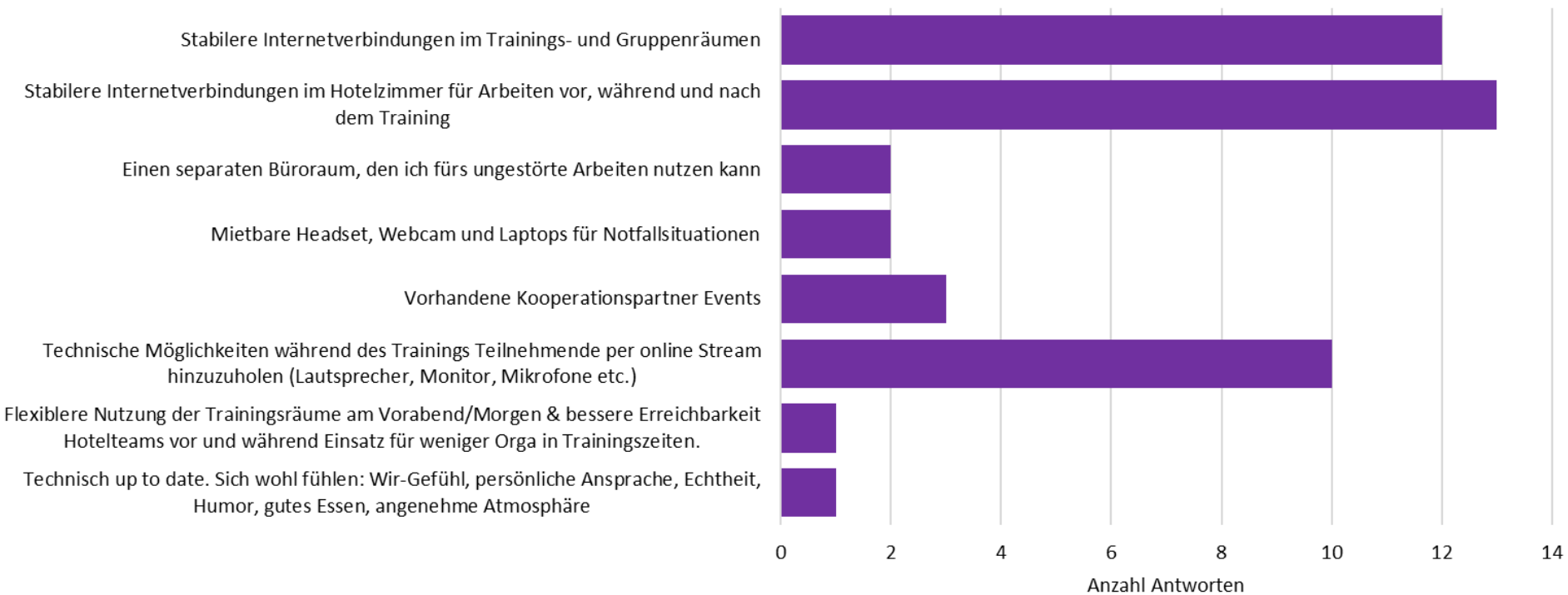
18 Antworten



### Welche Trends siehst du bzgl. Präsenzeinheiten im Hotel?



### Für meine Arbeit als TrainerIn wünsche ich mir von Hotels:



# Freie Antworten: „Meine Wünsche an Hotels, bezogen auf die neue Arbeitswelt“



[www.roehl-trainer.de](http://www.roehl-trainer.de)

- „Bitte häufiger Moderationskoffer checken und ggf. auffüllen, da sie seltener genutzt werden. Stabilere und leistungsfähigere Internetverbindungen in Trainingsräumen und Hotelzimmern.“
- „Räumliche Setups für hybrides Arbeiten, flexiblere Gestaltung für Mittagessen (zb. Work Lunches)“
- „Ich glaube, dass das Geschäftsmodell Seminar in Hotels auf dem Prüfstand steht. Es braucht zunehmend ein Narrativ des Ortes, einen Grund im Ort selber, sich für einen bestimmten Trainingsort zu entscheiden. Was habe ich davon, was haben wir davon, von dem Hotel, weshalb wir hier sind, genau hier zu sein und nicht beliebig woanders. Sich live zu treffen, ist nicht mehr das Normale, sondern das Besondere. Das will gewertschätzt werden.“
- „Klimaneutralität“
- „Weiterhin professionell Raum & Zeit & Essen zur Verfügung stellen!“
- „Größere Tische im Hotelzimmer für Büroarbeiten + Internetverbindungen ohne komplizierte Einwahlcodes“
- „Techn . gutes Equipment & einfache Prozesse“
- „Kostengünstige Umbuchungs - und Stornomöglichkeiten“
- „Service“

# Trainings der Zukunft



## Anforderungen an Trainings der Zukunft

Übergreifend lässt sich folgendes festhalten:

Trainings werden bzw. bleiben:

- Kürzer
- Kurzfristiger
- Flexibel
- Vielfältig
- Technisch gemischt

# Potenziale für Hotels



## Potenziale

- Längerer Aufenthalt der TrainerInnen im Hotel (Nutzung des halben Tages)
  - Früherer Check In oder späterer Check-out für TrainerInnen, um Hotelzimmer für virtuelle Arbeiten weiter zu nutzen
  - Coachingräume anbieten
- Attraktive Alternative zu Meetings in Unternehmen-Büros darstellen:
  - Work Lunches
  - Größere/ professionellere Ausstattung (Streaming) für Hybride Teams als im Unternehmen
- Digitale Lernbegleitung im Hotel ermöglichen
  - Ruhige, ausgestattete Workspaces für TrainerInnen anbieten
  - Kooperationspartner sein oder haben zur Erstellung von Videomaterial für virtuelle Lernvideos der TrainerInnen
- Trainingsevents
  - Selbst Events anbieten oder Kooperationspartner anbieten

# Kontakt



## Kontakt:

**Ute Roehl Trainervermittlung**

**Nadja Roehl-Gocht**

**Büro Hannover**

**Scharnhorststraße 15**

**30175 Hannover**

**Telefon +49 (0)511 – 92030384**

**Mail: [nadja.roehl@roehl-trainer.de](mailto:nadja.roehl@roehl-trainer.de)**

**<http://www.roehl-trainer.de>**