

30% bis 50% Einspar-Potenzial
bei der Einarbeitung und Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter

Dokumentation für Bildungs-Verantwortliche

Steigern Sie die Effizienz der betrieblichen Lehr- und Lern-Prozesse!

Lernende 'pauken' häufig unnötig,
oder sie schalten einfach ab.

Die Lehrenden sind verwundert;
für sie sind die Lerninhalte doch "*gar kein Problem!*".

Geben Sie Ihren *Bildungs-Profis* die Chance,
deren Effizienz zu erhöhen,

- damit die Lernenden die Inhalte leichter
in den Kopf bekommen,
- damit die Lernenden die Inhalte zuverlässiger
aus dem Kopf abrufen können,
- damit Ihr Unternehmen Zeit und Kosten spart.

Mein persönlicher Bezug

Vor vielen Jahren bin ich 'zufällig' auf Lern- / Gedächtnis-Techniken gestoßen sowie auf ein Verfahren, um wichtige Informationen auch langfristig aus der Erinnerung abrufbereit halten zu können.

Dieser Themenbereich hatte mich sofort gefesselt, weil ich plötzlich erkannte, mit welcher unbewussten Inkompetenz ich bis dahin gearbeitet hatte: als Schüler, als Auszubildender, als Sachbearbeiter, als Student - sogar als hauptberuflicher Ausbilder / Trainer innerhalb von drei Großunternehmen!

Als freiberuflicher Trainer habe ich mich - neben Lern- / Gedächtnis-Techniken - *vielen Jahren* lang auch mit anderen Trainings-Inhalten beschäftigt, nämlich mit

- 'verkäuferisches Telefonieren' (für den größten Direkt-Lebensversicherer in Deutschland),
- 'Arbeits-, Ziel- und Zeit-Management / Selbstorganisation' (für zwei Großunternehmen),
- 'Ausbildung der Ausbilder' - zur Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung nach der AEVO (für einen Bildungsverband sowie für ein Großunternehmen).

Ich habe also auch als freiberuflicher Trainer genügend Gelegenheiten gehabt zu erleben, wie leicht bzw. wie schwer Lernen sein kann. - Seit 1999 beschäftige ich mich mit dem Thema 'Lernen, Lehren & Gedächtnis'; ich bin mit den vielfältigen Techniken / Methoden des besonders *gedächtnisfreundlichen* Lernens und Einprägens ('kreatives Lern-Denken') gut vertraut.

Von dieser Kompetenz können Sie bzw. Ihre Bildungs-Profis profitieren.

Das hätte für Ihr Unternehmen den Vorteil, dass Ihre betrieblichen Bildungsmaßnahmen künftig noch *effizienter* werden: Nach meiner Schätzung sind **Zeit- und Kostenersparnisse zwischen 30% und 50% möglich** - ohne Qualitäts-Einbußen!

Um diese Aussage zu veranschaulichen, enthält diese Dokumentation einige Beispiele.

- Sind *Sie* für die Effizienz im betrieblichen Bildungsbereich zuständig?
- Wollen *Sie* die Effizienz im betrieblichen Bildungsbereich steigern?

Ich helfe Ihnen gern, den Kosten-, Zeit- und 'Mühe'-Aufwand der betrieblichen Lehr- und Lern-Prozesse zu reduzieren; sprechen Sie mich einfach an ...!

Reinhold Vogt

Inhaltsverzeichnis

Mein persönlicher Bezug	Seite 2
Hintergründe, Teil 1: 'in den Kopf hinein'	Seite 4
Hintergründe, Teil 2: 'aus dem Kopf heraus'	Seite 8
Extremes Fallbeispiel	Seite 13
Betriebliche Aus- und Weiterbildung	Seite 16
- Beispiel: Fachwissen	Seite 16
- Beispiel: Verkaufsargumente	Seite 16
<i>memoPower</i> -Training für Bildungs-Profis	Seite 18
Attraktive Alternativen	Seite 19
- Schnupper-Training <i>memoCafé</i>	Seite 20
- <i>memoPower</i> -Gedächtnistrainings im Modul-Konzept	Seite 21
- <i>memoPower</i> -Workshop-Ideen	Seite 22
<i>memoPower</i> -Shop	Seite 23
Trainer-Porträt: Reinhold Vogt	Seite 24
Wie könnte ich Ihnen nützlich sein?	Seite 25

Hintergründe, Teil 1: 'in den Kopf hinein'

Vielleicht klingt Ihnen noch die alte Schulweisheit in den Ohren: "Kapieren statt Pauken!" Diese Kernaussage ist auch heute noch richtig, aber ...

1. Es gibt Lerninhalte, die gar nicht verstehbar / kapierbar sind!
2. Es gibt Lerninhalte, zu denen verstehendes Lernen zu aufwändig erscheint.
3. Es gibt Lerninhalte, die individuell (noch) nicht verstehbar sind.
4. Es gibt Lerninhalte, für die verstehendes Lernen nicht ausreicht.

Warum sind manche Lerninhalte nicht verstehbar?

- Ist die deutsche Rechtschreibung verstehbar / begreifbar? - Warum ist heute etwas falsch, was gestern noch richtig war, zum Beispiel bei der Groß- und Kleinschreibung, zum Beispiel bei der Zusammen- bzw. Getrennschreibung? - Kurz nach der Rechtschreibereform vor ein paar Jahren wurde dann auch diese reformiert ... - Vor Jahren galt zum Beispiel: "Trenne nie 'st', denn es tut den beiden weh!" Wie kann man jemandem *plausibel* erklären, warum die vorherige Recht-Schreibung nun eine Falsch-Schreibung ist?
- Wie können Sie es sich logisch / verstehbar erklären, dass Deutschland etwa 82 Millionen Einwohner hat, dass der höchste Kirchturm der Welt ungefähr 161 m hoch ist, dass die Oder etwa 860 km lang ist, dass Karl der Große gerade im Jahr 800 zum Kaiser gekrönt wurde, dass die Hauptstadt der Slowakei Bratislava und die Hauptstadt von Slowenien Ljubljana heißt?
- Warum folgen im Alphabet die Buchstaben 'D', 'E' und 'F' unmittelbar hintereinander? Hat das etwas mit *Logik / Verstehen* zu tun?
- Viele Rechtsnormen und Fakten sind nicht 'logisch'; "Das ist eben so!"
- Ähnliches gilt für Personen-Namen, zum Beispiel: Herr Müller ist gar keiner!
- Vor ein paar Jahren erhielt ich folgende eMail:

Hallo, Herr Vogt,

Ich bin auf der Suche nach einer guten Methode, um die '3-Letter-Codes' von Flughäfen zu lernen.

Ich muss für meinen neuen Job bei einer Fluggesellschaft die Namen aller Flughäfen, die sie anfliegt, und deren entsprechenden Kürzel können. Einige erschließen sich für mich recht einfach aus dem Ortsnamen, zum Beispiel Bremen = BRE, aber andere scheinen gar keine Verbindung zum Namen zu haben, zum Beispiel Malaga = AGP.

In den Schulungen meines Arbeitgebers werden keine Hilfestellungen zum Lernen gegeben - außer der Aussage "die muss man halt einfach auswendig lernen! ".

Etwas später kam dann folgende eMail:

Hallo, Herr Vogt,

vielen herzlichen Dank für Ihre umfangreichen Tipps! Ich danke Ihnen wirklich sehr. Mit Ihren Hinweisen habe ich das - ich nenne es mal - "Prinzip des effektiven Lernens" erkannt. Es hat mir sozusagen den Tunnelblick auf das, was ich lernen will, genommen und die Sache sehr viel entspannter werden lassen. ...

*Viele herzliche Grüße
und nochmals Danke!*

Fazit 1: Es gibt Lerninhalte, die objektiv nicht verstehbar sind. Auch solche Lerninhalte können Sie* / sie* lernen, ohne zu pauken: mit Hilfe des 'kreativen Lern-Denkens'.

* Sie selbst bzw. die Lernenden Ihrer Bildungseinrichtung
Im Folgenden wird nur die 'Sie'-Form benutzt: stellvertretend für 'Sie' / 'sie'.

Wann ist verstehendes Lernen zu aufwändig?

Vielleicht wollen Sie sich Faktenwissen aneignen, um lediglich unvermeidbare Prüfungen zu bestehen. Der betreffende Lerninhalt hat für Sie (zumindest teilweise) keinen praktischen Nutzen bzw. der Nutzen ist für Sie nicht erkennbar. Deshalb suchen Sie nach Methoden, um sich das Prüfungswissen möglichst rasch und mühelos anzueignen; Sie sind nicht bereit, Zeit und Mühe in ein weitergehendes verstehendes Lernen zu investieren.

Es gibt aber auch Informationen, die Sie sich aus eigenem Interesse zwar gerne einprägen wollen, deren *Hintergründe* Sie jedoch nicht interessieren. Ein paar Beispiele veranschaulichen das:

- Vielleicht wissen Sie, dass sich die Luftdrucktiefs auf der Nordhalbkugel immer gegen den Uhrzeigersinn drehen. - Ist es erforderlich, dies auch begründen zu können?
- Sie wissen, wie Sie im Internet eine Webseite aufrufen oder wie Sie mit Hilfe einer Suchmaschine nach bestimmten Begriffen suchen können. - Ist es für Sie gleichzeitig erforderlich, die Technik des Internets erklären zu können?
- Zweimal im Jahr wird wegen der Regelung zur Sommerzeit / Winterzeit die Uhr umgestellt. Es reicht Ihnen zu wissen, dass die Uhr im Frühjahr vor- bzw. dass sie im Herbst zurückgestellt wird. - Ist es wirklich erforderlich, dass Sie auch die Hintergründe verstehen?

Selbst eine gute Allgemeinbildung enthält nicht nur Wissen in Zusammenhängen, sondern immer auch individuell *nicht begründbare* Einzelfakten!

Sogar Experten verfügen nicht nur über Fachwissen, das sie sehr gut beherrschen: An den Grenzen ihres Fachwissen gibt es weiteres Wissen, das auch sie nicht verstehen. Das ist dann das Fachwissen anderer Experten ...

Fazit 2: Es gibt Lerninhalte, deren Zusammenhänge Sie gar nicht verstehen wollen. Auch solche Lerninhalte können Sie lernen, *ohne* zu pauken: mit Hilfe des 'kreativen Lern-Denkens'.

Warum sind logisch verstehbare Lerninhalte individuell nicht kapierbar?

Das kennen Sie sicherlich auch: Sie lesen ein für Sie wichtiges Fachbuch mit großer Aufmerksamkeit oder Sie besuchen eine für Sie wichtige Schulung. Dennoch können Sie einige der dargestellten Zusammenhänge zu Ihrem eigenen Bedauern nicht nachvollziehen.

Die Ursache hierfür kann sein, dass Sie einige entscheidende Basisfakten (noch) nicht kennen oder dass Ihr Verständnis für die Zusammenhänge noch nicht 'ge-reift' ist. Dennoch wollen Sie sich möglichst viele der präsentierten Informationen merken.

Selbst solche 'Wissensfragmente' haben die Funktion von 'Andockstellen', über die Sie hierzu passende weitere Details *einordnend* lernen können. Das würde Ihnen helfen, um später doch noch zum Gesamtverständnis zu gelangen!

Fazit 3: Es gibt Lerninhalte, deren Zusammenhänge Sie (noch) nicht verstehen, deren Details Sie sich aber einprägen wollen. Auch solche Lerninhalte können Sie lernen, *ohne* zu pauken: mit Hilfe des 'kreativen Lern-Denkens'.

Wann ist verstehendes Lernen nicht ausreichend?

Wenn Sie eine Rede oder eine Dokumentation ausgearbeitet und sie sogar perfekt strukturiert haben, dann sind Sie hierzu zweifellos fachkundig: Sie beherrschen den betreffenden Inhalt. Das heißt aber nicht, dass Sie allein schon deshalb in der Lage sind, diesen Inhalt frei aus der Erinnerung vorzutragen.

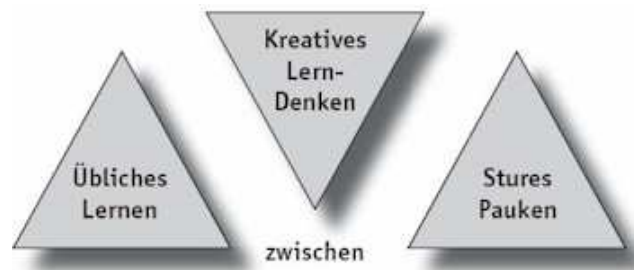
Gleiches galt für Sie sicherlich auch als Schüler und Student, als Sie sich zwar intensiv im Sinne von verstehendem Lernen mit ihren Lerninhalten beschäftigt hatten, aber nicht wussten, wie Sie sich in Klassenarbeiten und Klausuren an all die vielen Lerninhalte erinnern sollten.

Es gibt viele weitere wichtige Situationen, in denen es nicht ausreicht, einen Inhalt lediglich verstanden zu haben; Sie sollten ihn auch aus dem Gedächtnis heraus reproduzieren können, zum Beispiel in Diskussionen, in Mitarbeitergesprächen und in Verkaufs-/Beratungsgesprächen.

Fazit 4: Fachliches Wissen reicht in vielen Fällen nicht, um die betreffenden Inhalte auch frei aus der Erinnerung präsentieren zu können. Auch solche Lerninhalte können Sie sich zuverlässig einprägen, *ohne* zu pauken: mit Hilfe des 'kreativen Lern-Denkens'.

Rückblick:

1. Es gibt Lerninhalte, die gar nicht verstehbar / kapiert sind!
2. Es gibt Lerninhalte, zu denen verstehendes Lernen zu aufwändig erscheint.
3. Es gibt Lerninhalte, die individuell (noch) nicht verstehbar sind.
4. Es gibt Lerninhalte, für die verstehendes Lernen nicht ausreicht.

Die Lösung:

'Kreatives Lern-Denken' ergänzt übliches (verstehendes) Lernen
... und macht stures Pauken weitgehend überflüssig.

Hintergründe, Teil 2: 'aus dem Kopf heraus'

"Ich dachte, ich fall vom Stuhl!"

Ein von mir sehr geschätzter Verkaufstrainer, der sich auf Finanzdienstleistungen spezialisiert hat, hatte in kleinem Kreis geplaudert – sinngemäß:

"... In diesem zweitägigen Verkaufstraining hatte ich besonderen Wert auf Cross-Selling gelegt. Die Teilnehmer hatten unter anderem in mehreren Sprechübungen Formulierungen geübt, mit denen sie das Verkaufsgespräch von einem bestimmten Produkt auf ein anderes Produkt überleiten können. Die gemeinsam erarbeiteten 'Schlüssel-formulierungen' hatten wir auf FlipChart-Blättern festgehalten und als 'Erinnerungs-Poster' an die Wände des Seminarraums gehängt.

Etwa zwei Monate später sitze ich zeitweise als Gast und Beobachter in einem Verkaufstraining eines meiner Kollegen. Da fragte plötzlich einer der Seminarteilnehmer, den ich ein paar Wochen vorher in meinem eigenen Seminar hatte: 'Herr X., und wie kann man eigentlich innerhalb des Verkaufsgesprächs von diesem Produkt auf ein anderes überleiten?' - Als ich das hörte, dachte ich, ich fall' vom Stuhl!"

Typisches Trainingsproblem

Das hätte wohl jedem anderen Trainer genauso ergehen können. Der betreffende Teilnehmer war sicherlich nicht 'dumm', seine Frage im zweiten Training kann durchaus berechtigt gewesen sein!

Für sein Nicht-gelernt-haben kann es unterschiedliche Ursachen geben:

- normales Vergessen
- die allgemeine Informationsüberflutung
- eine intensive Beschäftigung des Teilnehmers unmittelbar nach dem ersten Training mit Aufgaben, bei denen es *keine* Anwendungs-Gelegenheit für die Cross-Selling-Formulierungen gab

Vermutlich hätten selbst herkömmliche Seminar-Begleitunterlagen nichts bewirkt: In den meisten Fällen werden sie sowieso nur archiviert ...

Transfer-Impulse

Hier geht es also wieder einmal um das allgemein bekannte Problem der Transfer-Impulse: Was kann man als (Verkaufs-)Trainer tun, um die Lerninhalte vom Seminarraum in die Alltagspraxis zu befördern? Einzelne Lösungsmöglichkeiten sind den meisten Trainern bekannt, zum Beispiel

- der Vorsatzbrief ('Brief an mich selbst'), der zum Seminarende von jedem Teilnehmer geschrieben und ihm dann mit etwa 14-tägiger Verzögerung vom Seminarleiter im verschlossenen Umschlag zugeschickt wird,

- die Lernpartnerschaft, bei der jeweils zwei Teilnehmer verabreden, sich ca. zwei Wochen nach dem Training anzurufen und sich gegenseitig zu befragen, inwieweit sie das Gelernte inzwischen praktisch anwenden.

Wiederholungen

Für die allermeisten Informationen, die wir aufnehmen, benötigen wir Wiederholungen, um sie aus der Erinnerung abrufbereit behalten zu können, also 'aus dem Kopf heraus'.

- Die *beste* Möglichkeit, gelernte Informationen *dauerhaft* abrufbereit zu halten, ist das *sofortige praktische Anwenden* des Gelernten!

These: Wir können als Erwachsene nur deshalb 'noch immer' lesen und schreiben, weil wir das seit unserer Schulzeit immer wieder getan haben!

- Die *zweitbeste* Möglichkeit ist die Wiederholung mit Hilfe der Frage-/Antwort-Methode.

Diese Art des Wiederholungs-Lernens ist wirkungsvoller als übliches Wiederholen, bei dem die wesentlichen Informationen erneut 'von außen zugeführt' werden, zum Beispiel durch erneutes Lesen von Büchern oder den üblichen Seminarbegleitunterlagen (erneut 'in den Kopf hinein'):

Beim Wiederholungs-Lernen mit Hilfe von (realen oder virtuellen) Lernkarten versucht der Lernende, die Lösung zu einer konkreten Aufgabenstellung *aus der Erinnerung abzurufen*.

Falls seine Antwort stimmt, erhält er durch die Musterlösung auf der Karten-Rückseite eine motivierende Lernverstärkung.

Stimmt seine Antwort nicht, bekommt er dadurch überhaupt die Möglichkeit, sein Lerndefizit wahrzunehmen! Und ohne großen Aufwand – quasi im Handumdrehen – kann er sich noch einmal mit der richtigen Lösung auseinandersetzen und überlegen, wie er dieses soeben nicht abrufbare Wissen so in sein Vorwissen neu einordnet, dass er es künftig aus der Erinnerung abrufen kann.

Anwendungsbeispiele für die Frage-/Antwort-Methode

- berufsfachliche Weiterbildung, zum Beispiel um das Produktwissen aktuell zu halten bzw. zu erweitern
- Weiterbildung im Verhaltensbereich (affektiver Lernbereich), zum Beispiel zu 'Arbeits- und Zeitmanagement / Selbstorganisation', 'Verkaufsverhalten', 'Führungsverhalten'
- Vorbereitung auf Prüfungen, zum Beispiel auf die Ausbildereignungsprüfung nach AEVO, auf die Meisterprüfung, auf die Prüfung 'Qualitätsmanager (IHK)'

<p>Verkaufs-Training: sonstiger Grund</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Es gibt häufig einen <i>sofort</i> genannten Grund, weshalb der Kunde nicht kaufen will ... • sowie den <i>eigentlichen</i>, aber noch nicht ausgesprochenen Grund! (ein psychologisches Phänomen) <p>Um nicht wirkungslos zu argumentieren, fragen Sie den Interessenten, ob es denn "sonst noch einen Grund" gibt: Häufig wird erst jetzt der 'wahre Grund' genannt!</p>
<p>Bei Verkaufsgesprächen ist es normal, dass der potentielle Kunde zunächst Einwände hat!</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was bedeutet in diesem Zusammenhang das Phänomen 'sonstiger Grund'? • Mit welcher (stets passenden!) Gegenfrage behält der Verkäufer seine Chance zum Verkauf? 	

Sofern es *einerseits* noch keine ausreichenden praktischen Anwendungsmöglichkeiten für die neu erworbenen Wissensinhalte bzw. neuen Einsichten gibt und *andererseits* die Motivation der Lernenden groß genug ist, sich mit den Inhalten wiederholend zu beschäftigen (zum Beispiel verbesserte Verdienstmöglichkeit, Leistungsdruck), stellt die Frage-/Antwort-Methode die wirkungsvollste Möglichkeit für die unbedingt erforderlichen Wiederholungen dar: Wiederholungs-Lernen 'aus dem Kopf heraus'.

Einer macht's - viele haben den Nutzen

Jeder Lernende muss grundsätzlich in der Lage sein, die von ihm zu lernenden neuen Sachverhalte in sinnvolle Fragen und Antworten zu zerlegen. Wenn er dies täte, hätte er einen doppelten Nutzen: Das Erstellen der Frage-/Antwort-Kombinationen bedeutet bereits Lernen. Außerdem würde sich der Lernende auf diese Weise eine eigene Lernkartei aufbauen.

Die Erfahrung zeigt jedoch, dass trotz anfänglich großer Motivation für die Erstellung eigener Fragen und Antworten die meisten Lernenden ihre guten Vorsätze schon bald wieder aufgeben: Der Erstellungsaufwand wird als zu hoch empfunden.

Deshalb macht es Sinn, Frage-/Antwort-Kombinationen für berufliche Inhalte von den *Lehrenden* (Ausbilder, Trainer) erstellen zu lassen. - Die Lernenden können sich dann darauf konzentrieren, die Lerninhalte zu verstehen und sie anschließend mittels zur Verfügung gestellter Lernkarten zu vertiefen und relativ dauerhaft erinnerbar zu machen! - 'Die Wiederholung ist die Mutter des Lernprozesses!' - 'Repetitio est mater studiorum.'

Kurzum: Der *einzelne* Schulungs-Profi erstellt die Frage-/Antwort-Kombinationen, *viele* Lernende nutzen sie!

Und wie denken die Lernenden über solche Lernhilfen? - Die Lernenden sind begeistert! Siehe zum Beispiel auf www.AEVO-Lernkartei.de, außerdem auf dem speziellen AEVO-Forum (www.TKkompetenz.de/forum) sowie die 5-Sterne-Bewertungen auf amazon:



typische Nutzungsvarianten für Frage-/Antwort-Kombinationen

- ausgedruckte / reale Karten im DIN A7-Format oder im DIN A6-Format: Fragen auf den Vorderseiten, Antworten auf den Rückseiten
- virtuelle Karten innerhalb einer virtuellen Lernbox auf dem PC oder Smartphone bzw. Tablet: Zunächst wird jeweils die Frage präsentiert, anschließend kann die eigene Lösung mit der angeklickten Musterlösung verglichen und bewertet werden.
- ausgedrucktes oder virtuelles Lern-Booklet: Fragen und Antworten jeweils nebeneinander

Daneben können solche Frage-/Antworten-Karten auch innerhalb von Seminaren eingesetzt werden; zwei Alternativen zu den schrecklichen Powerpoint-'Duschen' finden Sie hier:

www.memoCARD.de/mC5/MedienMethodenMix.htm

Wichtige Vorteile für Ihr Unternehmen

- Frage-/Antwort-Kombinationen ermöglichen *Seminar-Verkürzungen* und damit auch erhebliche *Kosten-Ersparnisse*.
- Frage-/Antwort-Kombinationen erleichtern die Akzeptanz für das '*selbst gesteuerte Lernen*' der Mitarbeiter (effiziente Transfer-Maßnahme im Anschluss an das Training).
- Frage-/Antwort-Kombinationen bieten den Führungskräften der Lernenden eine *Hilfe für ihr Coaching*.

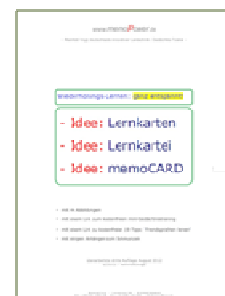
Anregung für Ihr Unternehmen

Verpflichten Sie, als Bildungs-Verantwortlicher, zunächst Ihre *externen* Dozenten / Trainer, zu deren Lerninhalten auch Frage-/Antwort-Kombinationen zu erstellen und diese dann Ihren Mitarbeiter in den betreffenden Schulungen zur Verfügung zu stellen. Das ist auch für affektive Lerninhalte möglich!

Nebeneffekt: Die Lern-Inhalte werden auf diese Weise in komprimierter Form fixiert; Sie, als Bildungs-Verantwortlicher, haben dann auch einen unmittelbaren Zugriff auf das bislang externe Know-how.

Eine ausführliche Darstellung (50 Seiten) zu Lernkarten, Lernkartei und memoCARD (inkl. der Smartphone-App 'mC-LBox') finden Sie hier:

www.memoCARD.de/eBook.pdf



Rückblick

Man kann das Lernen in zwei sich ergänzende Wege gliedern:

- Lernen, um relevante Informationen *in den Kopf* zu bekommen (Hinein)
- Lernen, um relevante Informationen *aus dem Kopf* zu bekommen (Heraus)

Neben meiner Webseite www.memoPower.de finden Sie hierzu passende Infos (und einige Gratis-Leistungen) auf www.HineinHeraus.de

**Sie wollen schneller / leichter lernen
und die gelernten Informationen möglichst lange aus Ihrer Erinnerung abrufen können?**

Hier erfahren Sie, wie Sie die zwei wichtigsten Voraussetzungen für wirkungsvolles Lernen erreichen:

1. Lerninhalte in den Kopf [*Hinein*] bekommen.
2. Lerninhalte aus dem Kopf [*Heraus*] bekommen.

Hinein in den Kopf – im Idealfall durch *verstehendes Lernen*

Die beste Art des Lernens ('in den Kopf hinein') praktizieren Sie, indem Sie die sachlichen Zusammenhänge des Lerninhaltes verstehen / 'kapieren'. Das verstehende Lernen können Sie mit Hilfe klassischer 'Lerntechniken' unterstützen (siehe Menüpunkt 'Gratis-Leistungen').

Hinein in den Kopf – *ersatzweise* durch *kreatives Lern-Denken* (Gedächtnistraining)

Es gibt leider viele Inhalte, bei denen verstehendes Lernen nicht funktioniert! Beispiel:

Frage: Warum können in Deutschland Gewährleistungsansprüche nur gegen den Händler, nicht aber gegen den Hersteller geltend gemacht werden?

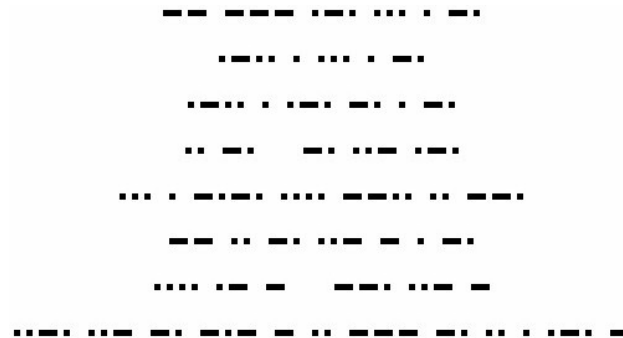
Antwort: Weil das gesetzlich so geregelt ist; basta!

Warum wird das Wort "Fens-ter" zwischen 's' und 't' getrennt? – Warum liegt Hamburg an der Elbe und Berlin an der Spree? – Warum ist der Kölner Dom 157 m hoch? – Warum hat Kolumbus Amerika 1492 entdeckt? ...

Extremes Fallbeispiel

Die Aufgabenstellung

Bitte lesen Sie:



Die obigen 'Morse-Buchstaben' wirken auf Sie in gleicher Weise, wie die 'normalen' Buchstaben auf ein Kind, das demnächst mit dem Lesen und dem Schreiben beginnen wird.

Wie lange braucht ein Kind, um die 26 'normalen' Buchstaben lesen zu können? Einen Tag? Eine Woche? Einen Monat? **Oder noch viel länger?**

'Verstehendes Lernen' ist nur dann möglich, wenn die einzuprägenden Informationen *sinnvoll* mit dem Vorwissen in Verbindung gebracht werden können. Zwischen Morsezeichen und dazugehörigen Buchstaben gibt es aber keinerlei sinnvolle Zusammenhänge. Deshalb werden vermutlich auch Sie das Erlernen der abstrakten Morse-Codes bislang als schwierig und sehr zeitaufwändig eingeschätzt haben. - Seit mehr als 160 Jahren versuchen die Morse-Profis, Wege zu finden, um das Morsen-Lernen zu vereinfachen ...

Wie lange braucht *heute* ein Erwachsener, um 26 Morse-Zeichen lesen und schreiben zu können? – Mit Hilfe des 'kreativen Lern-Denkens': **66 Minuten!**

Kostprobe: Bitte prägen Sie sich die folgenden vier kleinen Geschichten ein!





Bitte nehmen Sie nun die Ähnlichkeit der Geschichten-Bilder mit den Morse-Zeichen wahr (geänderte Reihenfolge!):

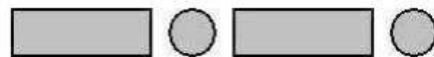
Morsen-Zeichen einprägen



dah di dit

Welches 'kreative Tier-Bild' können Sie in diesem Morsezeichen wiedererkennen?

Morsen-Zeichen einprägen



dah di dah dit

Welches 'kreative Tier-Bild' können Sie in diesem Morsezeichen wiedererkennen?

Morsen-Zeichen einprägen



di dah

Welches 'kreative Tier-Bild' können Sie in diesem Morsezeichen wiedererkennen?

Morsen-Zeichen einprägen



dah di di dit

Welches 'kreative Tier-Bild' können Sie in diesem Morsezeichen wiedererkennen?

Das Prinzip: Zu *abstrakten* Informationen (Morse-Zeichen) wurden *vorstellbare* Informationen entwickelt; vorstellbare Informationen sind leichter einpräglich als abstrakte!

Über den *Umweg* dieser Geschichten bzw. dieser Geschichten-Bilder können Sie die Morsezeichen *schneller* bestimmen.

Schon nach einigen Übungen wären Sie in der Lage, die abstrakten Morsezeichen zu allen 26 Grundbuchstaben zuverlässig zu erkennen!

Kinder sind doch (angeblich) viel lernfähiger als Erwachsene: Wie lange brauchen Kinder, bis sie die 26 normalen Buchstaben lesen können? ...

Zusammen mit dem Morse-Funker, Gerd Lienemann, habe ich das MorseLern-System entwickelt. Zunächst gab es hierzu nur skeptische bis hämische Rückmeldungen der Morse-Profis. Dann aber erreichte mich folgendes Feedback:

Hallo, Herr Vogt,

ich weiß nicht, ob Sie sich noch an mich erinnern können: Ich hatte im Februar diesen Jahres mit dem Programm memoCARD und dem MorseLernSystem das Morsen erlernen wollen. Wir hatten zu diesem Zeitpunkt auch verstärkten E-Mail Kontakt.

Die eigentlichen Morsezeichen konnte ich damit recht schnell erlernen.

Um wirkliche Morseggespräche zu führen, muss man ja bekanntermaßen, die Morsezeichen sehr schnell und reflexartig lesen können. Da ich auch einiges dafür getan habe (3 - 7 mal die Woche eine halbe Stunde Training), bin ich heute das erste Mal in der Lage gewesen, ein CW QSO zu führen. Es war zwar nur ein Standard CW Contest QSO mit SK6DK auf 2m, aber immerhin, mein aller erstes CW QSO !!!!!

Im Trainingsmodus bin ich in der Lage, in realem Tempo 60 BPM Fünfergruppen zu lesen. Teilweise klappt auch Tempo 80 BPM. Allerdings ist das noch sehr anstrengend für mich. Ein Fernziel ist es, Tempo 120 BPM lesen zu können. Das ist auch meine momentane Trainingsgeschwindigkeit, allerdings mit längeren Pausen zwischen den Zeichen.

Als ich mit den ...[Geschichten] angefangen hatte zu lernen, las ich Kritik, dass man damit zwar schnell die Zeichen lernen könne, aber später Probleme habe, auf Geschwindigkeit zu kommen. Diese Kritik kann ich zumindest für mich entschieden zurückweisen. Vielmehr kann ich bestätigen, dass die ... [Geschichten] als 'Kleber' gedient haben, um sich die Morsezeichen einzuprägen. Mittlerweile denke ich natürlich nicht mehr an die Bildergeschichten, ich kann mich auch an die meisten Geschichten gar nicht mehr erinnern, aber sie haben mir sehr geholfen, das Morsen zu erlernen.

So wie mir bekannt ist, braucht man typischerweise ein Jahr und länger, um morsen zu lernen. Ich habe Anfang Februar damit angefangen und konnte mein erstes Morseggespräch Anfang September führen, das ist etwas mehr als ein halbes Jahr. Somit kann ich auch den Einwand nicht bestätigen, dass man mit solchen Eselsbrücken länger brauche.

Für mich war diese Lernmethode ein voller Erfolg !!!

Karsten Schubert, DF5KA

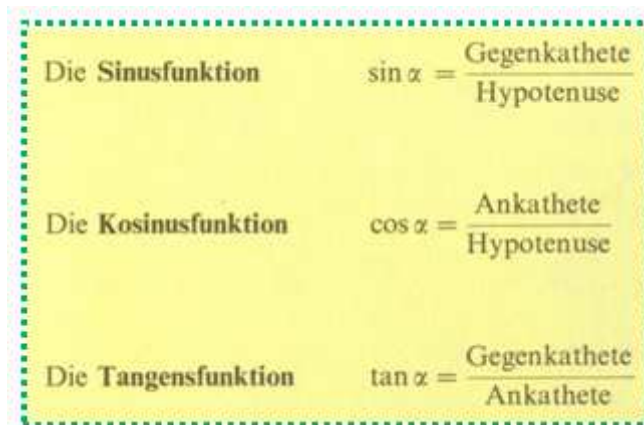
Sofern Sie dieses Lernexperiment im gesamten Umfang an sich selber testen wollen, nutzen Sie bitte das MorseLernSet. - Beim MorseLernSets sind 'kreatives Lern-Denken' und die Frage-Antwort-Methode in Kombination realisiert worden:

www.HineinHeraus.de/morsen-lernen

Betriebliche Aus- und Weiterbildung

Unternehmens-Beispiel: Fachwissen

Als sich mein ältester Sohn in der Berufsausbildung befand, hatte er mich kurz vor seiner Abschlussprüfung gefragt, wie er die drei 'elementaren trigonometrischen Funktionen' ('Winkelfunktionen') in den Kopf bekommen könnte.



Innerhalb weniger Minuten hatten wir eine kreative Lösung gefunden.

Etwa ein Jahr später gab es eine Situation, die mich veranlasste, ihn zu fragen, ob er sich noch an unsere damalige Einprägungshilfe erinnern kann. Seine Antwort verblüffte mich; sinngemäß: *"Nein, das weiß ich nicht mehr! Ist aber auch nicht nötig: Ich habe die Formeln jetzt ganz einfach im Kopf!"* ... weil er sie inzwischen immer wieder im beruflichen Alltag praktisch nutzte.

Die anfängliche kreative Einprägungshilfe war *inzwischen* überflüssig geworden.

Unternehmens-Beispiel: Verkaufsargumente

Eines der weltweit größten Pharma-Unternehmen war dabei, seine Pharma-Referenten auf den Verkaufsstart für ein neues Medikament einzustimmen. Von diesem Medikament wurde ein Umsatzvolumen von 1 Mrd. EUR pro Jahr erwartet.

Das Unternehmen hatte unter anderem mehrere Folder entwickelt, die die Pharma-Referenten in den Gesprächen mit den Ärzten präsentieren sollten. Eine hierzu passende Schulungsunterlage enthielt 26 spezielle Argumentationen; die Pharma-Referenten sollten diese Argumentationen (zum Teil wortwörtlich) beherrschen.

Auf Einladung des Unternehmens hatte ich in einem Hörsaal der Berliner Charité ein knapp einstündiges Gedächtnistraining für etwa 250 Pharma-Referenten durchgeführt. Im ersten Teil hatte ich die Teilnehmer mit allgemeinen Übungen auf das 'kreative Lern-Denken' eingestimmt. Im zweiten Teil dieses Kurztrainings hatte ich den Zuhörern geholfen, sich vier zum Teil recht umfassende Argumentationen wörtlich einzuprägen. Die Lern- / Einprägungstechnik hierzu war zwar ziemlich 'abenteuerlich', aber es funktionierte! Und die Teilnehmer hatten sogar viel Spaß dabei ...

Einige der 'Bosse' in der ersten Reihe im Hörsaal blickten zunächst recht skeptisch, waren anschließend aber vom Erfolg überrascht ... und begeistert!



Für dieses Unternehmen hatte ich zusätzlich ein Manuskript für ein spezielles Audio-Gedächtnistraining erstellt (Laufzeit etwa 45 Min.), in das - als konkrete Anwendungsbeispiele - alle 26 Argumentationen für das neue Medikament integriert wurden.

Ein paar Wochen später hatte mich dasselbe Unternehmen für einen ähnlichen Impuls-Vortrag, nun aber in Nürnberg und für eine andere Gruppe von Pharma-Referenten und zum Einprägen der Argumentation zu einem anderen Präparat eingeladen. Auch für dieses Präparat habe ich als Follow-up das Manuskript eines speziellen Audio-Gedächtnistrainings geschrieben.

Fazit:

Auch im betrieblichen Bildungsbereich gibt es zahlreiche Lern-Inhalte, die leider *nicht* allein durch *verstehendes Lernen* eingepägt werden können!

Auch im betrieblichen Bildungsbereich gibt es zahlreiche Lern-Inhalte, die leider *nicht* sofort *praktisch angewendet* werden können, zu denen also ersatzweise andere Arten der Wiederholungen hilfreich wären!

Wie viel Zeit, Mühe und Kosten (auf Seiten der Lehrenden und auf Seiten der Lernenden) könnten eingespart werden, wenn man im Bildungsbereich vermehrt 'kreatives Lern-Denken' sowie die Fragen-/Antworte-Methode einsetzte?!

Bei welcher Zielgruppe innerhalb der Unternehmen macht es am meisten Sinn, die Lernkompetenz entsprechend zu erweitern?

> Bei den Bildungs-Profis!
... den Multiplikatoren!

memoPower-Training für Bildungs-Profis

Seminarziele

Die Teilnehmer¹⁾ möchten ihre Fach-Schulungen (kognitive Lehr-/Lerninhalte) optimieren: Deren Lernende²⁾ sollen

- fachliche Inhalte *schneller* und *leichter* als bisher 'in den Kopf bekommen',
- und sie anschließend zuverlässiger reproduzieren können.

Vorbereitende Aufgabenstellungen

aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmer¹⁾

Die Teilnehmer¹⁾ stellen vor Seminarbeginn einige Lerninhalte zusammen, die deren Lernende²⁾ überwiegend als schwierig empfinden bzw. zu denen die Teilnehmer¹⁾ vermuten, dass sie durch den Einsatz spezieller Lern-/Gedächtnistechniken schneller in den Köpfen der Lernenden²⁾ verankert werden könnten.

Konzeption

In einer sinnvollen Abfolge stelle ich den Teilnehmern¹⁾ die zu vermittelnden Lern-/Gedächtnistechniken vor.

Jeweils anschließend üben die Teilnehmer¹⁾ die neu kennen gelernten Techniken intensiv anhand attraktiver Aufgabenstellungen.

Das Training besteht aus vier Modulen je zwei Tage - im Abstand von jeweils zwei bis drei Wochen.

Am achten Seminartag führt jeder Teilnehmer¹⁾ einen Unterrichtsblock zu einer der 'vorbereitende Aufgabenstellungen' durch: als 'Generalprobe', um den Lernenden künftig hierzu das Lernen / Erinnern zu erleichtern. (siehe oben: Seminarziele)

¹⁾ Teilnehmer des memoPower-Trainerseminars: Trainer / Referenten der betrieblichen Aus- und Weiterbildung

²⁾ deren Lernende: Mitarbeiter, die an den *betrieblichen* Aus- / Weiterbildungsmaßnahmen teilnehmen

Attraktive Alternativen

- Sie könnten mich zu einem etwa 3,5-stündigen **Schnupper-Training** zu sich ins Unternehmen einladen (siehe nächste Seite: **memoCafé**). Teilnehmer könnten Ihre Ausbilder / Trainer sowie interessierte Mitarbeiter Ihres Unternehmens sein.
- Sie könnten mich zu einem meiner **ein- oder mehrtägigen-Trainings** (siehe übernächste Seite) zu sich ins Unternehmen einladen. Teilnehmer könnten Ihre Ausbilder / Trainer sowie interessierte Mitarbeiter Ihres Unternehmens sein.
- Sie könnten mich zu einem meiner **Workshops** zu sich ins Unternehmen einladen. Teilnehmer könnten Ihre Ausbilder / Trainer sein ... oder die Führungskräfte, zum Beispiel anlässlich einer Jahresauftakt-Veranstaltung.
- Sie könnten mich zu einem interaktiven **Impuls-Vortrag** zu 'kreatives Lern-Denken' einladen. Teilnehmer könnten zum Beispiel Ihre Verkäufer oder Ihre Führungskräfte oder Ihre Premium-Kunden sein.

memoCafé

- von 14:30 bis 18.00 Uhr -

Aperitif

So halten Sie Ihre nächste Tisch-Rede:
Frei aus der Erinnerung.

Vorspeise

32 Vokabeln in genussvoller Weise serviert:
Das macht Appetit auf mehr.

Erstes Hauptgericht

Mal anders:
Bedürfnispyramide nach Maslow
sowie 16 'Canapés' aus dem 19. Jahrhundert.

Zweites Hauptgericht

Drei mathematische Formeln zum Kegelstumpf:
Als Bild-Komposition - weil das Auge mit isst.

Dessert

Die für Sie besonders wichtigen Lern-Inhalte:
Wie man in der Lern-Küche damit umgeht.

Degestif

Sie fragen nach weiteren Rezepten:
Ich hoffe, Ihnen antworten zu können.

Zum Abschied und zur Erinnerung

Audio-CD 'Gedächtnis-Training einfach so nebenbei'
(im Wert von 17,95 EUR).

memoPower-Gedächtnistrainings im Modul-Konzept

Welche Techniken in welchen memoPower® Trainings?	Schnupper-Trainings memoCafé® memoDiner®	1-Tages-Trainings					3-Tages-Training memoPower® classic	2-Tages-Training memoPower® komprimiert	2,5-Tages-Training memoHistory® PROFI
		memoReport®	memoHaus®	memoNetz®	memoHistory®	NamensTag®			
klassische Lern-Techniken		XX					X	X	
MemoCards®	X	X					X	X	
Lernkartei (nach Leitner)		X					X	X	
einfache kreativ bildhaft-verknüpfende Assoziationen		X	X				X	X	
Visualisieren / Assoziieren abstrakter Informationen			X				X	X	
antike Loci-Technik	X	X					X	X	
MemoGrafik® als Variante zur Loci-Technik		X					X	X	
phonetisches Assoziieren unbekannter Begriffe	X		X				X	X	
'markante Punkte' als Erinnerungsauslöser			X				X	X	
MemoStory®-Technik	X		X				X	X	
Kleines ZahlWort-System			X				X	X	
(autonome) MemoGrafik®	X		X				X	X	
Großes ZahlWort-System				XX			X	X	
spezielle Bewegungen, die Leminhalte assoziieren							X		
MemoCharts® zur Förderung des 'vernetzenden Denkens'				X			X	X	
Einarbeitungs-Struktur 'Einprägungs-/Erinnerungs-Schrank'					X		X	X	
Erweitertes Großes ZahlWort-System					X		X	X	

memoPower-Workshop-Ideen (Auswahl)

Wohin soll die Reise gehen? - Wir prägen uns 30 italienische Vokabeln ein: einfach so! - Und wenn es noch ein bisschen schwieriger sein darf, dann machen wir das eben mit 30 türkischen Vokabeln! - Oder Sie bestimmen die betreffende Sprache. (60 bis 90 Minuten)

Ein Bild sagt mehr als ... (zum Beispiel sieben Argumente) - Wir lernen ein lern-technisch interessantes Produkt kennen, denken über seine Vorteile nach und nutzen anschließend einen 'virtuellen Teleprompter', um diese Vorteile ganz einfach aus der Erinnerung abzurufen. In gleicher Weise können wir uns eine kleine Rede einprägen! - Eine wirkungsvolle Übung, nicht nur für Verkäufer! (etwa 90 Minuten)

Wie seinerzeit bei Rudi Carell: 'Am laufenden Band' - Zwanzig alltägliche Gegenstände einprägen und in der richtigen Reihenfolge erinnern! - So konnte man vor 30 Jahren im Fernsehen tolle Gewinne absahnen ... (60 bis 90 Minuten)

In Zeiten von Internet und WhatsApp: Wir können auch noch morsen! - Hatten Sie schon mal versucht, mehr als 'S O S' zu morsen? - Wir basteln an den komplizierten Morse-Zeichen herum ... und 'übersetzen' anschließend ein x-beliebiges Wort, zum Beispiel Ihre Unternehmens-Bezeichnung, ins Morse-Alphabet bzw. ins 'normale Alphabet' - aus dem Kopf. (etwa 90 Minuten)

Ein überraschendes Erlebnis auf Ihrer nächsten Party?! - Wie Sie Ihre Bekannten, Freunde, Kunden und andere Gesprächspartner mit einem souveränen Namensgedächtnis verblüffen! (etwa 90 Minuten)


Reden wie die antiken Rhetoriker! - Wir erörtern bewährte Lerntechniken, die Sie sofort, also ohne vorheriges Einüben, anwenden können. Anschließend ist jeder von uns in der Lage, ohne Manuskript über diese Lerntechniken eine Rede zu halten! (90 bis 120 Minuten)

Die alte Geschichte - Wir bauen uns einen Einprägungs- und Erinnerungs-Schrank für das erste Jahrtausend unserer Zeitrechnung und packen zahlreiche historische Ereignisse hinein. So können wir künftig neu kennen gelernte Ereignisse einordnen und eher erinnern. - Vielleicht hatten Sie sich so etwas in Ihrer Schulzeit erträumt ... (2 x 90 Minuten)


Die kleine Vogelkunde - Wir schauen uns die Fotos von zwölf Vogel-Arten an und haben anschließend deren Bezeichnungen im Kopf. - Weil das so einfach ist, machen wir das anschließend in gleicher Weise mit den Fotos von 15 'unbekannten Prominenten'. (etwa 90 Minuten)

Keine Angst vor langen 'Nummern' - Wenn uns Zahlen zum Einprägen viel zu abstrakt erscheinen, dann machen wir sie einfach lebendig! So prägen wir uns zum Beispiel vierzig Nachkomma-Stellen der Zahl Pi ein - natürlich mit Leichtigkeit! (etwa 90 Minuten)

Im memoPower-Shop (www.memopower.de/shop) finden Sie unter anderem die Audio-CD: "Gedächtnistraining einfach so nebenbei - ...":




Lernen, Lehren + Gedächtnistraining, AEVO-Prüfung



erweiterte Suche

Ihr Konto | Zur Kasse | Anmelden

Ihr Warenkorb ist derzeit leer. 

Kategorien

- > Ausbildeignungs-Prüfung (AEVO)
- > Gedächtnis-Trainings
- > Downloads: Lernkarten für Englisch
- > Downloads: Lernkarten für Italienisch
- > Downloads: sonstige Lernkarten
- > Downloads: Sonstiges
- > Versand-Artikel**

Willkommen zurück

E-Mail-Adresse

Passwort

Passwort vergessen?


Anmelden

Informationen

- Liefer- / Versandbedingungen
- Privatsphäre und Datenschutz
- Unsere AGB und Widerrufsbelehrung
- Impressum


Sie sind hier: [Startseite](#) > [Versand-Artikel](#)

Versand-Artikel




AEVO-Lernkartei (nur Teil 1: Ausbildungsrecht & Pädagogik)

€ 29,45
inkl. 7 % USt
(versandkostenfrei für Deutschland)




AEVO-Lernkartei / Ausbildungsprüfung

€ 27,60 - € 39,45
inkl. 7 % USt
(versandkostenfrei für Deutschland)




Audio-CD: 'Gedächtnistraining einfach so nebenbei - Lern-Denken auf vergnügliche Art'

€ 17,95
inkl. 19 % USt
(versandkostenfrei für Deutschland)




Haftungsrecht (reale Kartenausdrucke)

€ 9,00 - € 13,90
inkl. 7 % USt
(versandkostenfrei für Deutschland)




Kunststoff-Lernbox nach Sebastian Leitner

€ 6,95 - € 13,95
inkl. 19 % USt
(versandkostenfrei für Deutschland)



memoCARD-Starter Set zum 'Schnäppchen'-Preis: vier Produkte rund um die Lernkarten-Ideen sowie das hierzu passende Taschenbuch als Bonus

€ 123,45
inkl. 19 % USt
(versandkostenfrei für Deutschland)



Set: Blanko-Lernkarten - passend zur Software memoCARD

€ 9,60 - € 19,90
inkl. 19 % USt
(versandkostenfrei für Deutschland)

Reinhold Vogt - Lerchenweg 35 - D-51545 Waldbröl
 Tel.: +49 2291 / 800 175 - Fax: +49 2291 / 911 009 - info@memoPower.de
 - **memoPower**: Lern-/Gedächtnis-Leistungen um mindestens 100% steigern -

mP 001



Reinhold Vogt

"Deutschlands innovativer Lerntechnik- / Gedächtnis-Trainer"

- Dipl.-Betriebswirt
- freiberuflich tätig seit 1982
- zuvor: zehn Jahre angestellter Ausbilder, Ausbildungs- / Weiterbildungs-Leiter in drei Großunternehmen

"Ich bin der einzige Trainer im deutschsprachigen Raum, der seit Jahren auf Lerntechnik- / Gedächtnis-Trainings spezialisiert ist, der innerhalb dieser Spezialisierung ganz unterschiedliche Trainings, Workshops, interaktive Präsentationen / Impulsvorträge durchführt und mehrere einschlägige Software-Produkte entwickelt hat."

Trainings-Schwerpunkt: 'Gedächtnis, Lernen & Lehren', zum Beispiel ...

- SpezialTrainings:
memoReport, memoHaus, memoNetz, memoHistory, memoPower-NamensTag, memoHistory-PROFI
- unterschiedliche Impuls-Vorträge, z. B. *memoCUSTOMERs, memoDreiRat, ...*
- Train-the-Trainer, Teilbereich 'Lernen / Lehren'

Herausgeber

- der memoNews (10.000 Abonnenten)
- mehrerer LernTipp-eBooks
- zahlreicher Lernkarten-Sammlungen

Partner der 7. Deutschen Gedächtnis-Meisterschaften, Juli 2003 in Weinheim
der 8. Deutschen Gedächtnis-Meisterschaften, Juli 2004 in Ulm

Produzent von Software zum Lerntechnik-/Gedächtnis-Training

in Kooperation mit den Programmierern Paul Finkler (www.finklersoft.de),
Hubert Hutt (www.cluesoft.de) und Andrej Krywcun

- memoART - Gedächtnis-Trainer für bildhaft-verknüpfendes Denken
- memoPAUL - mehrere 3-Minuten-Konzentrations- / Gedächtnis-Trainer - *kostenfrei*
- memoPERS - Gedächtnis-Trainer für Namen und Gesichter
- memoFOTO - Haben Sie ein 'fotografisches Gedächtnis'? - *kostenfrei*
- memoCARD - Software zum Erstellen, Selektieren, Ausdrucken von *MemoCards*
- memoCODE - Vorbereitungs-Tool, um Zahlen aller Art leichter einzuprägen

Wie könnte ich Ihnen nützlich sein?

Zu welcher Art von Kooperation möchten Sie mehr von mir wissen?

- memoPower-Training für Bildungs-Profis
- zu einem der anderen memoPower-Trainings
- zu einem der memoPower-Workshops
- zu einem memoPower-Impulsvortrag

So können Sie Kontakt zu mir aufnehmen:

Reinhold Vogt, Dipl.-Betriebswirt (FH)
Lerchenweg 35 / D-51545 Waldbröl
Tel.: +49 2291 / 800 175
Fax: +49 2291 / 911 009

LernKompetenz steigern:
Bildungskosten senken / sinken.