

INSTITUT IM INTERVIEW

# „Lernen heißt erleben und erfahren“

Jeden Monat gibt Training aktuell einem Player der Weiterbildungsszene die Möglichkeit, über Wurzeln, Werdegang und Visionen zu reflektieren. Diesmal Krawiec Consulting zum 25-jährigen Jubiläum.

## » Wo liegen die Wurzeln Ihres Unternehmens?

Ingo Krawiec: Geografisch in Baden-Württemberg. Vom Trainingsansatz her bei den Gedanken der Humanistischen Psychologie und Erlebnispädagogik: Lernen heißt erleben und erfahren.

## » Bitte beschreiben Sie Ihr Angebot kurz.

Wir sind Experte für Train-the-Trainer-Seminare und Trainerausbildungen. Unser Schwerpunkt liegt auf der Qualifizierung von Fach-, Produkt- und IT-Trainern. Wir führen sowohl maßgeschneiderte Inhouse-Schulungen sowie offene Trainerausbildungen durch.

## » Bitte beschreiben Sie Ihr Unternehmen in drei Adjektiven.

Praxisnah, abwechslungsreich, nachhaltig.

## » Was war die beste Entscheidung der Unternehmensgeschichte?

Die Konzentration auf Train-the-Trainer.

## » Und was die schlechteste?

Es gibt Zielgruppen, die uns nicht liegen – vor allem solche, die schon viele Ausbildungen absolviert haben und daher sehr spezielle Erwartungen an das Training mitbringen, z. B. Sozialarbeiter oder Psychologen. Häufig stellt

man jedoch erst nach dem Training fest, dass das nicht richtig gepasst hat.

## » Was war der ungewöhnlichste Auftrag?

Erstaunlich finde ich, wenn Teilnehmer in einem Inhouse-Train-the-Trainer-Seminar sitzen und noch nicht wissen, dass sie in Zukunft als Trainer arbeiten sollen. Ansonsten empfinde ich eher Branchen und Organisationen ungewöhnlich, mit denen ich vorher noch keine persönlichen Erfahrungen gemacht habe, z.B. das Bundeskriminalamt, Rüstungsunternehmen oder Spielhallenbesitzer.

## » Wenn Ihre Kapazitäten unbegrenzt wären – welchen Auftrag würden Sie sich wünschen?

Da alle meine Seminaraufträge in meinem Wunschgebiet liegen, wünsche ich mir nur motivierte Teilnehmer.

## » Welchen Auftrag würden Sie nicht annehmen?

Ich nehme keine Aufträge an, an deren Erfolg ich nicht glaube, zum Beispiel zu kurze Trainings.

## » Welches Angebot war 2017 am erfolgreichsten?

Ich war überrascht von der höheren Nachfrage nach Flipchart-Seminaren.

## » Welchen Prominenten würden Sie gerne als Trainer einstellen, und wofür würden Sie ihn einsetzen?

Harald Schmidt, da er ein Vorbild für gute Körpersprache ist und eine tolle Sprechtechnik hat. Außerdem besitzt er einen ausgefallenen Humor. ■



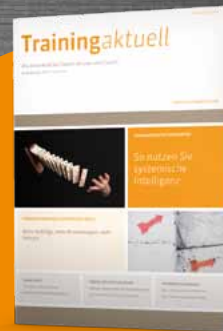
### KRAWIEC CONSULTING

- » Geschäftsführer: Ingo Krawiec
- » Gründungsjahr: 1993
- » Standort: Mannheim
- » Zahl der Mitarbeiter im Jahr 2017: 5
- » Zahl der Seminarteilnehmer 2017: 534
- » Kontakt: train-the-trainer-seminar.de

# Training *aktuell* im Abo

Testen Sie einen Monat lang für nur **8 EUR**

Einen Monat  
Flatrate auf Tools,  
Bilder, Inputs und  
Verträge  
**trainerkoffer.de**



Eine Ausgabe  
**Training *aktuell***

**Fachbücher**  
bis 20% günstiger  
**trainerbuch.de**

**Trainings-  
konzepte**  
20% günstiger

Gratis  
eBook der  
**Marktstudie  
2018**

Preise und Services nach Stand vom 15.8.2018.

Training aktuell im Jahresabonnement. Monatlich nur 12,33 EUR,  
Jahresabonnement mit allen zusätzlichen Services 148 EUR. Nach einem Bezugsjahr  
können Sie jederzeit kündigen.

**Jetzt einen Monat für nur 8 EUR testen:**

**[www.trainingaktuell.de/testen](http://www.trainingaktuell.de/testen)**

oder Tel.: +49 (0)228 977 91-23