



Ztm. Christian Lang spricht über ein neues Fortbildungskonzept zum Dentalreferenten

„ICH BIN DANN MAL ... AUF EINEM SEMINAR!“

Brillante Rhetorik, bewegende Sprachbilder und Metaphern, exzellente Didaktik... Die Faszination, die so manch ein Referent auf der Bühne auszulösen vermag, sorgt für eine erstklassige Wissensvermittlung. Doch wie gelangt man zum Beispiel als Zahntechniker zu der Fähigkeit, vor größeren Gruppen erfolgreich zu dozieren? Ztm. Christian Lang ist hochgeschätzter Zahntechniker, gern gesehener Referent und zertifizierter Coach. Mit diesem Erfahrungsschatz bietet er nun ein Seminar zum Dentalreferenten an.

KONTAKT

- Christian Lang
Dental-Business-Coach
Luxemburger Straße 379b
50354 Hürth
www.Dental-Business-Coach.de
Fon +49 2233 9798162

SEMINAR-TERMIN

- Die Fortbildung zum Dentalreferenten (w/m) beginnt im Februar 2017 in Düsseldorf und kann unter info@Dental-Business-coach.de gebucht werden.

Hier sind auch weiterführende Informationen erhältlich. Die Teilnehmerzahl ist auf 14 begrenzt.

Herr Lang, warum sollte ich eine Fortbildung zur Dentalreferentin machen?**Was habe ich davon?**

Ztm. Christian Lang: Ein festes berufliches Standbein! Der Bedarf an guten Dentalreferenten steigt stetig, denn der Austausch von Fachwissen und Erfahrungen wird immer wichtiger. Eine gute Referententraining kann eine glänzende berufliche Perspektive bieten. Die Frage ist: „Wie komme ich dahin?“ Neben den „hard skills“ (Fachkompetenz) benötigt ein Referent persönliche „soft skills“. In den zielgerichteten Seminaren werden daher Inhalte aus der gewaltfreien Kommunikation, dem Teambuilding, der Gruppendynamik und des Konfliktmanagements vermittelt.

Besitzt jeder Zahntechniker die Fähigkeit, als Referent in der Öffentlichkeit zu stehen?

Lang: Natürlich! Nach den Erkenntnissen des Neurobiologen *Prof. Gerald Hüther* besitzt jeder Mensch von Geburt an alle Möglichkeiten; körperliche und geistige Gesundheit natürlich vorausgesetzt. Bei einem Neugeborenen sind alle synaptischen Verknüpfungsmöglichkeiten vorhanden. Im Laufe des Lebens werden einige Verknüpfungen bevorzugt, andere aber bleiben ungenutzt und „verkümmern“. Bei einer spezifischen Fortbildungsreihe werden die zugewachsenen Wege wieder befahrbar gemacht. Die Frage ist, ob man das wirklich möchte. Denn Veränderungsbereitschaft, Leidenschaft und Ausdauer sind der Kraftstoff für authentische Referenten und spannende Inhaltsvermittlung.

Also keine Gabe, sondern Training?

Lang: Richtig! Übung macht den Meister! Natürlich gibt es Menschen mit einer besonderen Gabe. In der Gruppe herauszufinden, wie diese auf der Bühne agieren beziehungsweise sie als Mentor oder Vorbild zu nutzen, ist sehr wertvoll. Es ist sinnvoll, zusammenzuarbeiten und ein gemeinsames Ziel zu haben, das sich vom individuellen Bestreben des Einzelnen unterscheidet. Konkurrenzdenken ist in diesem Kontext ein Fremdwort.

Für wen ist das Seminar zum Dentalreferenten denn sinnvoll?

Lang: Die Berufsfelder sind mannigfaltig. Es sind Unternehmer und Ausbilder, die Fachwissen auf moderne Art vermitteln wollen. Es sind Zahntechniker, zahnmedizinische Fachangestellte und Zahnärzte, die ihre Kommunikationsfähigkeiten im Umgang mit Menschen ausbauen möchten. Es sind Systemspezialisten sowie Mitarbeiter der Dentalindustrie, die auf Messen oder im täglichen Kundenkontakt mit den Herausforderungen des Alltags noch besser umgehen und ihren Interaktionen mehr Tiefe verleihen möchten.

Wie lange dauert die Fortbildungsreihe?

Lang: Die Fortbildung ist in vier Module aufgeteilt, die jeweils von Freitag bis Sonntag stattfinden und sich über einen Zeitraum von einem halben Jahr verteilen. Damit die Teilnehmer ihr persönliches Konzept entwickeln und Lerninhalte vertiefen können, finden sie sich physisch oder virtuell außerhalb dieser Wochenenden in Arbeitsgruppen zusammen. Das Seminar schließt mit einer „Prüfung“ vor „echtem“ Publikum ab, auf der im Anschluss die Zertifikate und der „Award für den besten Nachwuchs Referenten“ im Rahmen eines „Speakers-Slam“ verliehen werden. Diese Abschlussveranstaltung bietet die Möglichkeit, sich potenziellen Auftraggebern live zu präsentieren.

Jeder spricht, wie er spricht! Und jeder ist, wie er ist! Oder nicht?

Lang: Ja, das ist richtig. Daher verfolge ich den Ansatz, das herauszuarbeiten, was vorhanden ist. Auf Grundlage der persönlichen Begabung erarbeiten wir individuelle Konzepte. Es geht darum, sich seiner selbst bewusst zu werden. Häufig erkennt man seine eigenen Potenziale gar nicht. Um diese aufzudecken, arbeiten wir mit Kreativtechniken, wie Talentdusche, Disney-Strategie oder Design Thinking. Natürlich ist auch die Sprache ein wichtiger Aspekt. Ich kann nur jeden dazu einladen, einmal zu beobachten, wie er spricht und wie sich das auf das Umfeld und das eigene Befin-

© Copyright 2016 Teamwork Media Fuchstal • © CO



„Um Potentiale aufzudecken, arbeiten wir mit Kreativtechniken: Talentdusche, Disney-Strategie oder Design Thinking. Hierbei geht es darum, sich seiner selbst bewusst zu werden“, erklärt Ztm. Christian Lang während des Gesprächs

den auswirkt. Häufig ist es nicht so wichtig, was man sagt, sondern wie man etwas sagt. Zudem vermittelt die Körperhaltung wichtige Aussagen. Daher hat die Körpersprache in dem Seminar einen festen Platz.

Ist die Referenten-Fortbildung so etwas wie ein Coaching?

Lang: Training und Beratung werden oft mit Coaching verwechselt, daher möchte ich kurz die Unterschiede erklären. Ein Berater gibt Ratschläge, zum Beispiel in betriebswirtschaftlichen Fragen. Ein Trainer zeigt Möglichkeiten auf, wie man ganz konkret Verbesserungen herbeiführen kann, beispielsweise um die Verhandlungskompetenzen zu trainieren. Wir üben Varianten ein, die dem Rahmen eine optimale Struktur geben, die den Lernerfolg optimal vorbereiten und für einen nachhaltigen Mehrwert sorgen.

Sie sind unter anderem als Coach tätig. Mit Verlaub, aber diese Berufsbezeichnung löst oft negative Assoziationen aus. Warum denken Sie, ist das so?

Lang: Coaching ist längst nicht mehr dem Topmanagement und Spitzensport vorbehalten, sondern auch in mittelständigen Unternehmen angekommen. Die Berufsbezeichnung „Coach“ ist aber nicht geschützt. Das heißt, prinzipiell kann sich jeder Coach nennen. Somit gibt es – wie in jeder Branche – gute und schlechte Anbieter. Professionelles Coaching ist ein temporärer Begleitprozess in anspruchsvollen Lebenssituationen und bei bevorstehenden Veränderungen. Aufgabe des Coaches ist es, dem Klienten kreative Impulse zu geben, damit er seinen „blinden Fleck“ erkennen und geeignete Strategien entwickeln kann. Derartige Veränderungsprozesse setzen eine fundierte Ausbildung

zum systemischen Coach voraus. Ein professionelles Coaching ist frei von Therapie oder Esoterik-Ansätzen. Einige offizielle Coachingverbände haben sich zusammengeschlossen und zertifizieren die fundierte Ausbildung. Notwendig für das Coaching-Zertifikat sind mindestens 150 Stunden Grundlagen und Fachvertiefungen, 20 Stunden Fall-/Supervision und 50 Stunden Intervention sowie 20 Stunden Psychopathologie. Das ist ein harter und langer Ausbildungsweg! Aber der so ausgebildete Coach wird verantwortungsvoll und zielgerichtet mit seinen Klienten arbeiten.

Vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch!

Annett Kieschnick,
Freie Fachjournalistin, Berlin