

GABAL
DIGITAL
NEUES
LERNEN



Buch plus
digitaler
Content!

RAFFAELE SCIORTINO

In 6 Schritten Webinare der Extra- klasse gestalten

So begeisterst
du dein Publikum

GABAL

Raffaele Sciortino

In 6 Schritten Webinare der Extraklasse gestalten

So begeisterst du dein Publikum

RAFFAELE SCIORTINO

In 6 Schritten Webinare der Extraklasse gestalten

So begeisterst du
dein Publikum

Ein Hinweis zu gendergerechter Sprache: Die Entscheidung, in welcher Form alle Geschlechter angesprochen werden, obliegt den jeweiligen Verfassenden.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek.
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-96739-138-1

Umschlaggestaltung: Buddelschiff, Stuttgart | www.buddelschiff.de
Umschlagkonzept: Buddelschiff, Stuttgart | www.buddelschiff.de
Lektorat: Anja Hilgarth, Herzogenaurach
Autorenfoto: privat
Layout: Buddelschiff, Stuttgart | www.buddelschiff.de
Satz: ZeroSoft, Timisoara
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2023 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Wir drucken in Deutschland.

www.gabal-verlag.de
www.gabal-magazin.de
www.twitter.com/gabalbuecher
www.facebook.com/gabalbuecher
www.instagram.com/gabalbuecher



PEFC zertifiziert
Dieses Produkt stammt aus nachhaltig
bewirtschafteten Wäldern und kontrollierten
Quellen.
www.pefc.de



Wir übernehmen Verantwortung! Ökologisch und sozial

- Verzicht auf Plastik: kein Einschweißen der Bücher in Folie
- Nachhaltige Produktion: Verwendung von Papier aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern, PEFC-zertifiziert
- Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland: Herstellung und Druck in Deutschland

Inhalt

Lernen mit vielen Sinnen	6
Ein paar Gedanken vorweg.....	9
1. Grundlagen eines Webinars.....	13
Was ist eigentlich ein Webinar?	14
Deine Rollen im Webinar	18
Voraussetzungen für ein gelungenes Webinar	20
2. Schritt 1: Definiere deine Idee und deine Zielgruppe	23
Was möchtest du erreichen?.....	24
Wen möchtest du erreichen?	32
Was bietest du den Teilnehmenden?.....	35
Wie präsentierst du dich?.....	40
3. Schritt 2: Errichte die Struktur deines Webinars	43
AVA® – mein Struktur-Phasen-Modell zur Feinplanung	44
Phase 1: Ausrichten – Virtuelles Teambuilding.....	46
Phase 2: Vermitteln und verarbeiten	60
Phase 3: Auswerten.....	66
4. Schritt 3: Visualisiere deine Inhalte	77
Didaktik-Crashkurs	78
Die Wahl der Basissoftware	85
Die Präsentationssoftware	96
Externe Tools – Nice to have.....	101
5. Schritt 4: Bereite deine Ausrüstung richtig vor	115
Keine Angst vor Technik	116
Geh auf Nummer sicher.....	132
To-dos vor dem Start.....	140
6. Schritt 5: Bereite dich persönlich richtig vor	153
Rahmenbedingungen für Körper und Geist	154
Austausch und Kommunikation	161
7. Schritt 6: Werte dein Webinar aus und bereite nach	163
Hast du dein Ziel erreicht? – Bewertungskriterien.....	164
Haben deine Teilnehmenden ihr Ziel erreicht?.....	166
Konzeptanpassung für das nächste Event.....	167
Follow-up-Kommunikation	171
Danke!	173
Literatur und Endnoten.....	173
Endnoten.....	174
Über den Autor	175
Stichwortverzeichnis	176

Ein paar Gedanken vorweg



VIDEO: Mein Buch; Raffaele als Webinar

Was erwartet dich in meinem Buch? Das erfährst du in diesem Video, das ich im Webinar-Format aufgenommen habe – d.h. mit der Webinarsoftware Zoom und vom Bild und Ton her 1:1, wie ich meine Webinare als Webinario umsetzte. Viel Freude und viele Erkenntnisse wünsche ich dir!

Der eine oder die andere wird ihn noch kennen: Rudi Carrell, einen der größten Showmaster aller Zeiten in der deutschen Fernsehgeschichte. Er hatte, so schien es, immer einen lockeren Spruch parat, ganz spontan und schlagfertig. Seine Shows waren kurzweilig, frech und unterhaltsam, dabei locker und charmant.

In jungen Jahren hatte ich mal die Ehre, ihn kennenzulernen und mit ihm hinter die Kulissen zu wandern. Und Überraschung: Die Shows waren straff durchorganisiert, die Jokes inhaltlich geplant und zeitlich klar festgelegt. Da begriff ich: Hinter einer guten Show steckt immer auch eine klare Struktur. Im Umkehrschluss heißt das: Wer in der Lage ist, seine Show zu strukturieren, ist dem gelungenen Live-Auftritt auch sehr nah.

Das möchte ich dir mitgeben. Die Struktur. Das Handwerkszeug, die Klaviatur, auf der du spielen kannst und deine Teilnehmenden begeisterst. Und das Mindset, um deine Rolle als Showmaster mit Leben zu füllen. Denn nichts anderes möchte auch das Publikum eines Webinars: Etwas vermittelt bekommen – aber möglichst kurzweilig. Es möchte mitgenommen und integriert werden. Es möchte staunen und lachen, wenigstens schmunzeln. Es möchte etwas lernen und den Erfolg sehen. Und das alles mit einer Person aus Fleisch und Blut in Verbindung bringen. Mit dir!

Du bist das Gesicht deines Unternehmens, deines Produkts, deiner Dienstleistung. Bist du sympathisch, färbt das auf deine Marke ab. Bist du es nicht, dann auch. Obwohl du von deinem Publikum räumlich weit entfernt bist: Die Verbindung muss stimmen!

„Hinter einer guten Show steckt immer auch eine klare Struktur“ – meine Erkenntnis nach dem Zusammentreffen mit Rudi Carell.

Webinare sind das Medium der Zukunft, um komplexe Inhalte mit anderen Menschen zu teilen. Sei es nun, um fachliche Kenntnisse zu vermitteln, Argumente für eine Dienstleistung oder ein Produkt darzulegen oder um Kundenbindung zu betreiben. Ein Webinar verbindet Menschen. Menschen, die keine Zeit zu verschwenden haben, aber offen sind für Neues. Du bist auf der Seite dessen, der zu liefern hat. An dir hängt es, was die Teilnehmenden mitnehmen, ob sie etwas mitnehmen, wenn sie das Webinar verlassen. Was bleibt. Im Idealfall bleibt die Begeisterung für dich und deine Inhalte.

In diesem Buch erfährst du, worauf es wirklich ankommt, um die Teilnehmenden zu begeistern. Ich werde dir die Struktur vermitteln, die es dir leicht macht, deine Zuschauenden für dich und deine Sache einzunehmen. Struktur heißt: die Dramaturgie, Technik, Tools und Didaktik einerseits. Und andererseits: deine Rolle als Showmaster.

Es geht nicht darum, den Clown zu spielen. Es geht darum, dich in deinen natürlichen Eigenschaften zu entwickeln. Sei in erster Linie du selbst, aber bereite dich gut vor. Zeig deine Begeisterung für die Sache, sei nahbar, sei interessiert am Gegenüber, geh aktiv auf die Teilnehmenden und ihre Fragen ein. Auch Kommunikation ist planbar. Mit der richtigen Vorbereitung, psychologisch und technologisch, bin ich mir sicher: Auch du kannst das!

Ich werde dir in den folgenden Kapiteln aus meiner langjährigen Praxis viele Tipps mitgeben, die du auf dein Thema und deine Herangehensweise leicht anwenden kannst. Lass weg, was du nicht für nötig hältst, füge etwas hinzu, was auf dich passt. Aber denk immer daran, die Chancen, die ein Webinar bietet, für dein Ziel zu nutzen. Du erreichst viel mehr Menschen als in einem Seminar. Hast du erst einmal deinen Modus gefunden, ist dein Webinar leicht skalierbar. Du kannst dich selbst und dein Themengebiet entwickeln. Du kannst die Technik nutzen, um den Spaßfaktor, die Nähe zu den Teilnehmenden und deine Professionalität auszubauen.

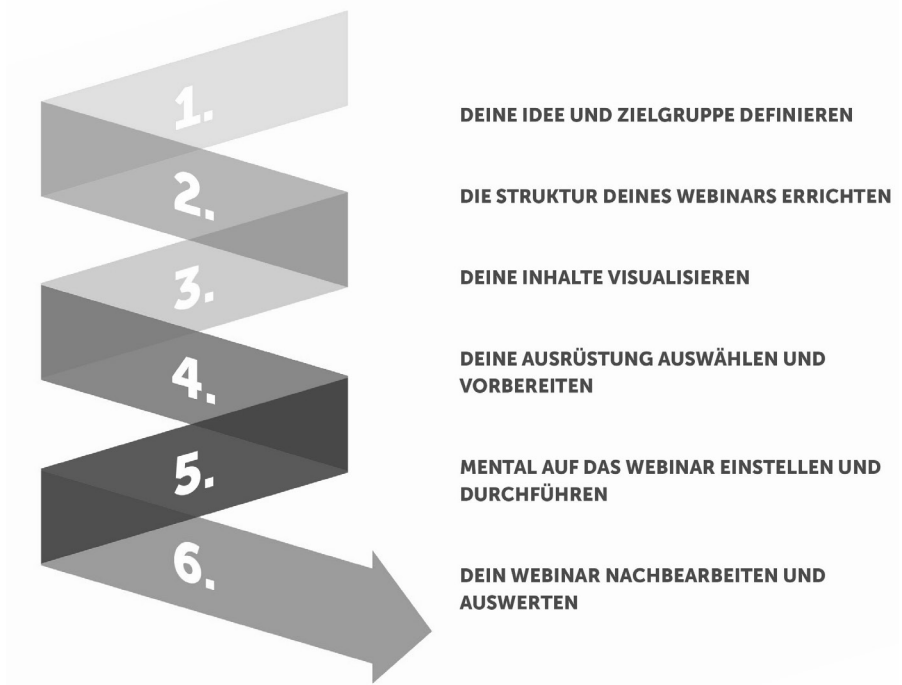
Du erlernst ein äußerst zukunftsträchtiges Handwerk. Nicht zuletzt durch die Erfahrungen der Pandemie hat das Medium Webinar einen Boom erfahren – und dieser steht erst am Anfang. Sei dabei und gib den Menschen etwas Einzigartiges: dein

Know-how, gepaart mit professioneller Gestaltung und deiner Wirkung als Individuum – für eine zeitgemäße, optimale Bindung an dein Ziel-Publikum.

In diesem Buch werde ich dir zeigen, wie du in sechs Schritten dein eigenes Webinar designst.

Ein kleiner Hinweis in eigener Sache: Ich bin Schweizer, und wie du sicher weißt, schreiben wir kein „ß“. Wenn du also mal in einer Abbildung auf eine „ss“-Schreibweise stößt, ist das nicht falsch, sondern schweizerisch 😊.

In 6 Schritten zum erfolgreichen Webinar



Der Prozess für das erfolgreiche Gestalten von Webinaren

Die folgenden Lernziele hast du am Ende des Buches erreicht. Du kannst dann:

- ▶ Schritt 1: deine Idee und Zielgruppe definieren,
- ▶ Schritt 2: die Struktur deines Webinars errichten,
- ▶ Schritt 3: deine Inhalte visualisieren,
- ▶ Schritt 4: deine Ausrüstung auswählen und vorbereiten,
- ▶ Schritt 5: dich selbst mental auf dein Webinar einstellen und es durchführen,
- ▶ Schritt 6: dein Webinar nachbearbeiten und auswerten.



VIDEO: Die 6 Steps

In 6 Schritten Webinare der Extraklasse gestalten: Im Webinar-Format gebe ich dir eine inhaltliche Übersicht, was die einzelnen Schritte bedeuten, welche sich wie ein roter Faden durch das Buch ziehen. Setz diese präzise um, und der Erfolg deines Webinars ist dir sicher.

Aber zuerst noch ein paar wichtige Grundgedanken.

1

Grundlagen eines Webinars

Was ist eigentlich ein Webinar?

Der Begriff „Webinar“ setzt sich aus „Web“ und „Seminar“ zusammen, womit schon fast alles gesagt wäre. Doch was bedeutet das konkret?

Webinar vs. Seminar

Ein Seminar ist eine Vor-Ort-Präsenz-Veranstaltung, in der ein Seminarleiter und eine begrenzte Anzahl an Teilnehmenden ein definiertes Thema gemeinsam in einem Raum bearbeiten. Hier steht der Mensch im Mittelpunkt. Man riecht die Farben, mit denen man schreibt, man fühlt das Papier auf den Pinnwänden, man bewegt sich durch den Raum, man erlebt das Seminar mit dem ganzen Körper. Auch ist man nicht so stark von Technik abhängig, wenn man mit Flipchart und Co. arbeitet.

Ort und Thema beschränken naturgemäß die Teilnehmerzahl. Anders als in einem Vortrag oder einer Vorlesung, wo der Redeanteil des Vortragenden meist bei 100 Prozent liegt, geht es bei einem Seminar darum, die Teilnehmenden aktiv miteinzu binden, ihnen Aufgaben zu geben. Im direkten menschlichen Kontakt ist die Verbindung automatisch leichter herstellbar und enger: Einem Menschen, der mir gegenüber sitzt oder -steht, weiche ich weniger aus, antworte ich leichter. Ich fühle mich eher verpflichtet zu reagieren und das Geforderte umzusetzen. Das ist ein intuitives soziales Verhalten, das es der Seminarleitung leichter macht, die Menschen zu erreichen, die mit im Raum sitzen.

Diese Grundsituation hat allerdings auch Nachteile für beide Parteien. Eine lange Anfahrt und die Bedingungen vor Ort können für beide Seiten problematisch sein. Als Teilnehmer oder Teilnehmerin nervt mich vielleicht der unsympathische Nachbar, die Sitzposition in der letzten Reihe, sich rausschleichen ist schwierig. Als Seminarleiter oder Seminarleiterin muss ich das Equipment neu einrichten, testen, vielleicht mit Schwierigkeiten hantieren. Ich habe kaum eine Pause ganz für mich. Ich bin der Gruppendynamik ausgesetzt, bin immerzu im Blickfeld.

Ein Seminar, das im Internet abgehalten wird, also ein Webinar, hat dagegen viele dieser Einschränkungen nicht. Jeder sitzt in seinem Wohlfühlraum, jeder hat die ihm vertraute Technik zur Verfügung. Als Teilnehmender bin ich freier, mich so einzurichten und zu verhalten, wie ich möchte, während des Seminars und auch in den Pausen.

Aber: Bei einem Webinar steht die Technik im Fokus. Man ist im Gegensatz zum Seminar darauf angewiesen, dass diese einwandfrei funktioniert. Alle Komponenten müssen erst richtig installiert sein, bevor es überhaupt losgehen kann. Die Prozedur ist vergleichbar mit der Produktion einer TV-Show. Alle technischen Bestandteile müssen vorab gecheckt und währenddessen beherrscht werden.

Die größte Herausforderung in dieser Situation ist es, die Barriere zu den Teilnehmenden zu überwinden. Aber wie schaffe ich es als Seminarleitung, die fehlende menschliche Nähe auszugleichen? Commitment herzustellen, persönliche Überzeugungskraft und verbindliche Mitarbeit? Und somit mein Ziel zu erreichen, sei es ein Lernziel, ein Verkaufsziel oder die angestrebte Kundenbindung?

Der zwischenmenschliche Kontakt und das direkte Networking entfallen bei einem Webinar. Die Teilnehmenden können nicht in den Pausen einen Kaffee zusammen trinken, eine gemeinsame Raucherpause einlegen und Small Talk betreiben. Auch entfällt der gemeinsame Restaurant- oder Barbesuch, der oftmals nach einem Seminar als Abschluss des Tages folgt. Plattformen wie LinkedIn und Facebook ermöglichen im digitalen Zeitalter glücklicherweise dennoch eine Kontaktaufnahme zwischen den einzelnen Webinar-Teilnehmenden.

Allerdings: Läuft in einem Seminar etwas schief, ist das nicht gut, hat aber keine großen Konsequenzen. Läuft aber ein Webinar schief, bekommen das viel mehr Menschen mit. Die, die am Webinar teilnehmen, und die, die darüber in den sozialen Medien lesen.

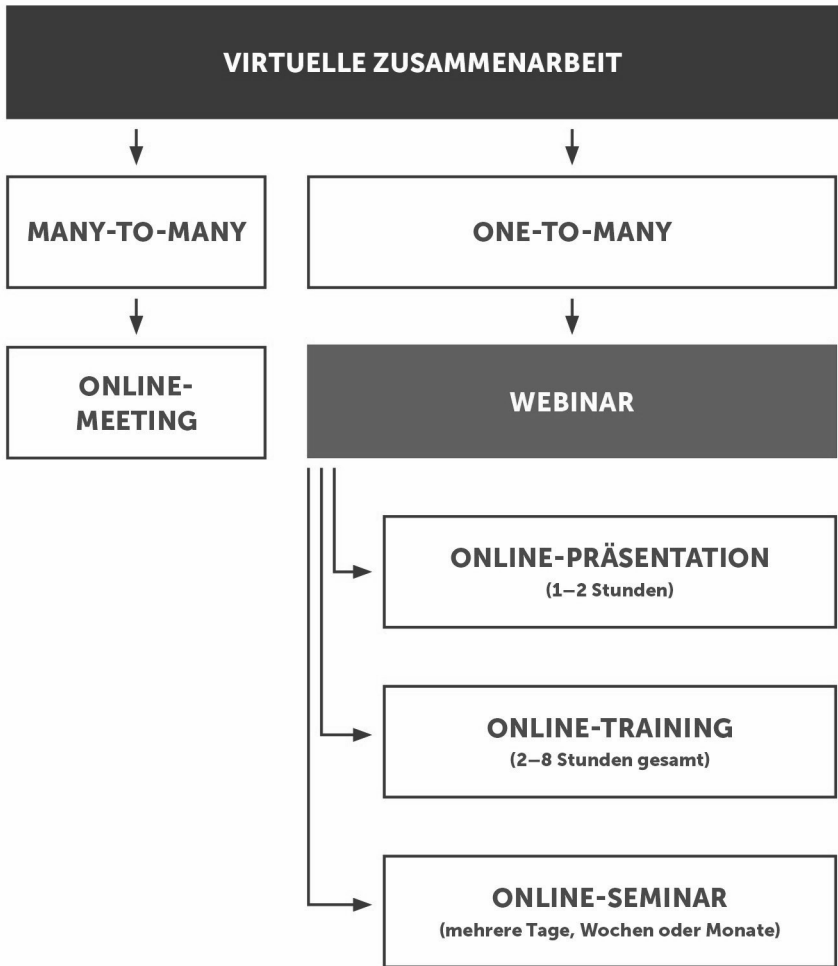
Läuft beim Webinar etwas schief, bekommen das sehr viele Menschen mit!

Auch wenn das Kommunikationsprinzip gleich ist, unterscheiden sich die Formen virtueller Zusammenarbeit noch einmal deutlich in Ansprache, Ziel und Zeitaufwand.

Online-Meeting vs. Webinar

Ein einstündiges kostenloses Webinar, das die Zielgruppe für ein mehrtägiges Coaching-Webinar gewinnen möchte, ist natürlich anders aufgebaut und gehorcht anderen Dynamiken als das Online-Seminar einer Weiterbildungseinrichtung. Das solltest du von vornherein im Hinterkopf behalten.

Klassische Meetings, in denen sich Mitarbeitende zu gewissen Themen austauschen, fallen für mich unter die Many-to-Many-Kommunikation (in der linken Spalte der Abbildung). Meist wird diese von einem Moderator geleitet. Es ist ein Online-Meeting. Virtuelle Settings, in denen du deine Botschaft deiner Zielgruppe (One-to-Many) vermittelst, nenne ich Webinar (in der rechten Spalte). Ich unterscheide hier zwischen einer reinen Präsentation in Form eines Vortrags mit kaum Interaktion (z. B. eine Produktpräsentation), Online-Trainings (interaktive Webinare, in denen du Wissen vermittelst und Erkenntnisse ermöglichst) und Online-Seminaren (Lehrgänge, Coachings, die über einen längeren Zeitraum online geführt werden).

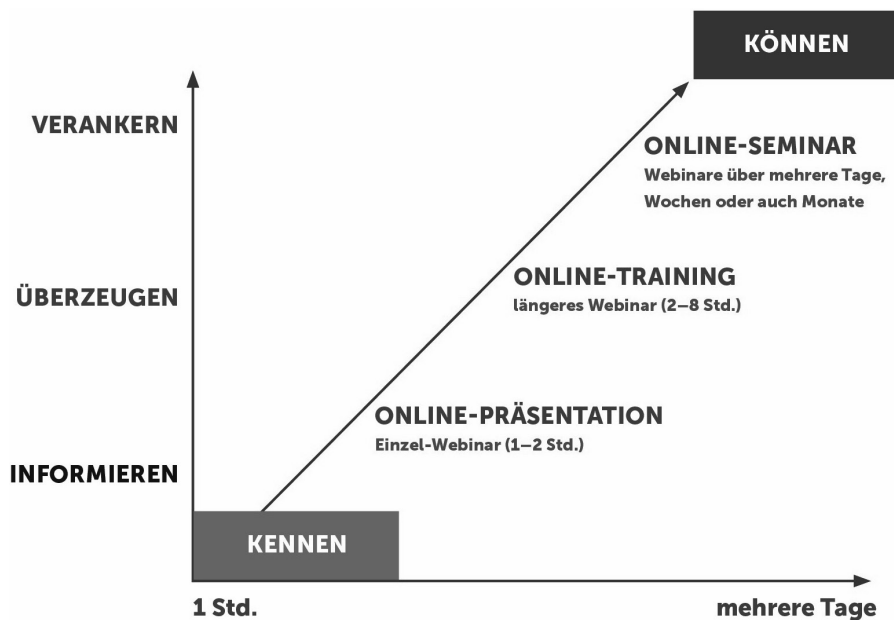


Auch Webinar ist nicht gleich Webinar

Ebenso unterscheidet sich ein mehrtägiges Webinar von einer kurzen Präsentation. Für einen kurzen Wissensinput, z. B. eine Produktpräsentation, reicht eine Stunde aus. Je mehr ich bei meiner Zielgruppe Wissen verankere und Kompetenzen vermittele, desto mehr Zeit plane ich für mein Online-Setting ein.

Je kürzer das Webinar ist, desto weniger wird sich der Inhalt in den Köpfen der Teilnehmenden verankern können. Deshalb ist hier die Reduktion auf eine Kernbotschaft und das Wiederholen wichtig.

Je mehr Zeit du aber hast, desto komplexer kannst du dein Thema gestalten, musst aber auch darauf achten, die Teilnehmenden von Anfang an zu begeistern und zu animieren.



Je mehr meine Webinar-Teilnehmenden **können sollen, desto größer** die Vorbereitung und desto höher die in die Gestaltung als auch in das Training zu investierende Zeit.

Deine Rollen im Webinar

Wenn du ein Webinar leitest, bist du nicht weniger als Regisseur, Showmaster und Experte in einer Person. Der Fokus deiner Arbeit als Gestalter eines Webinars muss diesen Herausforderungen angepasst und verschoben werden.

Deine Rolle als Regisseur

Eine gute didaktische Struktur ist natürlich sowohl für Seminar als auch für Webinar wichtig. Im Webinar sollte die Struktur noch stringenter einer Dramaturgie folgen: Es braucht eine Einführung, die Entwicklung und das Finale.

Struktur gibt Sicherheit und ermöglicht es dir, passgenaue Bausteine an der richtigen Stelle und mit dem richtigen Tonus einzusetzen. Bausteine, die Verbindung herstellen: technische, didaktische und emotionale Bausteine.

Eine stringente Dramaturgie ist in Webinaren matchentscheidend.

Technische Bausteine sind die für dich am besten geeigneten technischen Geräte, wie z. B. Kamera, Headset und Laptop. Meine Empfehlungen für ein optimales Setting habe ich dir in Schritt 4 hinterlegt.

Didaktische Bausteine sind deine Vorüberlegungen bezüglich Inhalten und Zielgruppe sowie die methodische Umsetzung deiner Ziele. In den folgenden Kapiteln beschreibe ich diese genauer.

Emotionale Bausteine lösen Gefühle aus. Sie funktionieren im Webinar teilweise sogar intensiver als in Seminaren. Wie der Regisseur in einem Spielfilm kannst du in deinem Webinar Bilder, Grafiken, Animationen und Videos, aber auch Rhetorik und Körpersprache, Stimmlage und Gestik einsetzen, um bei den Teilnehmenden gezielt Emotionen zu triggern. Bau bewusst Dramaturgie in dein Webinar ein, spiel während des Vortrags mit deiner Stimme und mach aus deinem Webinar eine erfolgreiche Session, die begeisterte Teilnehmende hinterlässt.

Diese Bausteine werde ich dir später noch ausführlicher vorstellen, damit du sie gezielt einsetzen und mit deinen Inhalten auffüllen kannst.

Deine Rolle als Showmaster

Auch wenn du deinem Webinar eine gute Struktur gegeben und alles genau geplant hast, kannst du als Mensch bei deiner Performance einiges falsch machen. Sieh dich immer auch in der Rolle des Showmasters; sei lebendig und gut gelaunt. Sei ein Unterhalter, menschlich nah und greifbar, und stell so die richtige Grundatmosphäre deiner Veranstaltung her.

Schau dir dabei ruhig etwas von guten Showmastern ab. Sie wirken authentisch, sind aber immer sehr wach und verstehen es, auf ihre Gäste und Mitspielenden sofort einzugehen. Denk daran: Die Übertragung über eine Kamera ist auch ein Filter und ein Distanzierungsfaktor. Du kannst nicht auf „Tuchföhlung“ gehen mit deinen Teilnehmenden, immer trennt euch der Äther, die Scheibe von Laptop, Notebook oder iPad. Ein leichtes „Overacting“ kann hier helfen; sei etwas lebhafter als im Seminar, etwas virtuoser mit deiner Stimme, etwas ausdrucksvoller in Gestik und vor allem Mimik.

Nachdem du die Technik eingerichtet und gecheckt hast, kannst du die Generalprobe auch nutzen, um dich als Darsteller zu üben. Die Vorteile: Das ganze Webinar wirkt authentischer, natürlicher, weil du frei redest, weil du dich sicher fühlst. Du kannst dich ausprobieren: Wo stehe ich am besten, was ist meine Schokoladenseite, wie setze ich meine Stimme an welchen Stellen ein?

Ich gebe dir im weiteren Verlauf dieses Buches Tipps, wie du es schaffst, dich so zu zeigen, wie du wirklich bist: klar, sympathisch und mitreißend. Du musst dich nicht neu erfinden.

Deine Rolle als Experte

Am Anfang steht erst einmal die Behauptung im Raum, dass du in deinem Thema Experte oder Expertin bist. Du wirst das im Laufe des Webinars fachlich untermauern. Um als Experte auch angenommen und für die Teilnehmenden interessant zu werden, braucht es vor allem Vertrauen.

Vertrauen erreichst du nur, wenn du neben deinen fachlich guten Argumenten eine menschliche Verbindung schaffst. Wie du dich mit deinen Teilnehmenden verbindest, obwohl sie so weit weg und so viele sind, selbst wenn du eher ein introvertierter Mensch bist, zeige ich dir in diesem Buch. Ich nenne dir Faktoren, die dir diese Aufgabe erleichtern, ohne dass du eine Maske aufsetzen und dich verstellen musst.

Voraussetzungen für ein gelungenes Webinar

Ein Webinar schüttelt man nicht aus dem Ärmel. Dafür braucht es eine gute Anleitung und etwas Übung. Dramaturgie, Präsentationsvorarbeiten und all die Technik erscheinen vielleicht erst einmal als Hürde. Doch all dies ist erlernbar und kein Hexenwerk.

Erfolgreiches Webinieren ist kein Hexenwerk.

Ganz wichtig ist deine Grundeinstellung, dein Mindset. Sieh die großen Chancen. Hab keine Angst. Die meisten Teilnehmenden sind wohlwollend. Wenn sie dich als Mensch wahrnehmen, werden sie auch eventuelle anfängliche Holprigkeiten verzeihen. Und das sollte dein vorrangiges Ziel sein: als Mensch wahrgenommen zu werden.

Das heißt aber auch: Öffne dich! Stell dich vor. Sprich aus, wenn du etwas nicht weißt. Entschuldige dich für technische Probleme. Antworte auf Fragen, auch wenn sie noch so dumm erscheinen. Nimm dein Gegenüber wahr. Sei wachsam und aufmerksam. Kommuniziere mit den Teilnehmenden. Bedank dich. Sei höflich.

Sicherlich sind das Eigenschaften, die du auch im realen Leben haben solltest. Wenn du ein verschlossener Mensch bist, arbeite an dir. Allerdings ist ein Webinar auch und gerade für eher zurückhaltende Menschen eine perfekte Methode, denn virtuelle Nähe wird oft als weniger bedrohlich empfunden. Sich online zu zeigen, scheint abstrakt und fällt dadurch oft leichter. Hast du dich dann noch gut vorbereitet, gibst dir deine Struktur die Sicherheit, nicht allzu viel verkehrt machen zu können.

Vor dem Webinar

Sorg dafür, dass deine Konzentration, deine Energie, deine Stimme, dein Wohlfühlen möglichst wenig gestört werden durch die dich umgebenden Faktoren. Achte darauf, dass du:

- ▶ im Vorfeld ausreichend Schlaf bekommst,
- ▶ dich vor dem Webinar bewegst,
- ▶ vorher an die frische Luft gehst,
- ▶ nur ein leichtes Essen zu dir nimmst und
- ▶ genug Wasser in Reichweite hast.

- ▶ Sorg für eine gute Beleuchtung und
- ▶ eine bequeme Sitz- oder Stehhaltung.
- ▶ Strukturiere deine Vorbereitungsphase durch, um dich beim Start sicher zu fühlen. (Dazu werde ich dir noch detailliert meine „Best Practice“ vorstellen.)
- ▶ Und, ganz wichtig: Freu dich auf neue Erfahrungen, die du machen wirst, auf neue Fertigkeiten, die du erlernst, auf neue Menschen, die du triffst und besser kennenlernst!

Du wirst für dich als Mensch, für dein Business und zum Verständnis deiner Zielgruppe wertvolle Erkenntnisse und Fertigkeiten mitnehmen. Du wirst auch dich selbst besser kennen- und einschätzen lernen. Du wirst die Technik leicht erlernen und neue Skills in deinen beruflichen Alltag einbringen können. Und letztlich wirst du dafür sorgen, dass dein Unternehmen mit dieser Zeit Schritt hält, in der digitale Technologien immer bedeutungsvoller werden. Wer sich dem verschließt, wird früher oder später hinter anderen Anbietern zurückstehen.

Das schnelle Fazit

- ▶ Ein Webinar ist ein Seminar, das online durchgeführt wird und bei dem erst mal die Technik im Vordergrund steht.
- ▶ Webinare benötigen eine gute didaktische Struktur, bestehend aus technischen, didaktischen und emotionalen Bausteinen, um die zwischenmenschliche Barriere zu überwinden.
- ▶ Virtuelle Trainings bieten neue Möglichkeiten, Teilnehmende oder Kunden emotional gezielt abzuholen und für deine Themen zu begeistern.



Teste dein Wissen

Bevor es weitergeht, habe ich einen kleinen Test für dich mit der Software „Classtime“ vorbereitet, mit dem du die wichtigsten Inhalte dieses Kapitels noch einmal wiederholen kannst. Folge einfach dem QR-Code.