

# 20 Jahre Training für den Erfolg

Sie blickt auf erfolgreiche 20 Jahre als Trainerin zurück:  
Mag. Sidonie Pucher im Gespräch mit TRAINiNG

*Was braucht ein Trainer, um sich 20 Jahre auf dem sich immer stark verändernden Markt der Weiterbildung zu behaupten?*

Er braucht unbedingt eine positive Grundeinstellung, Vertrauen in sich selbst und in seine Teilnehmer, Flexibilität und geistige Beweglichkeit. Natürlich muss die Qualität der Angebote stimmen und permanent den neuen Strömungen angepasst werden, dann natürlich eine große Portion Ausdauer und Herzlichkeit. Freude an der Arbeit und im Umgang mit Menschen sind ein MUST HAVE. Und natürlich braucht der Trainer auch Kunden, die offen für Neues sind, die gerne experimentieren und sich mit Unkonventionellem konfrontieren lassen.



**Sidonie Pucher:**

»Vorgesetzte sollten die Fähigkeiten und Stärken der oft zur Kaffee kochenden Tippse degradierten Sekretärinnen erkennen und schätzen lernen.«

[www.erfolgsseminare.eu](http://www.erfolgsseminare.eu)

*Wie begannen Sie vor 20 Jahren als Trainerin? Wie sah die Branche damals aus?*

Am Anfang war es meine Idee, Mitarbeiterinnen in Sekretariaten ein neues Image zu geben. Vorgesetzte sollten die Fähigkeiten und Stärken der oft zur Kaffee kochenden Tippse degradierten Sekretärinnen erkennen und schätzen lernen. Nachdem das Fraunhofer Institut in Stuttgart sich Anfang der 90iger Jahre mit dem Sekretariat der Zukunft auseinandersetzte und ich zeitgleich eine Diplomarbeit in einem Konzern als Projektleiterin betreute und eine Lehrgangsarbeit über die Effizienz im Sekretariat schrieb, wurde mir bewusst, dass diese Mitarbeiterinnen spezielle Trainings brauchen, um ihrem Wert entsprechend wahrgenommen zu werden.

Das war die Geburtsstunde meiner Marke Erfolgsseminare® mit dem Ziel, eigene Seminare für die Zielgruppe der Mitarbeiterinnen im Sekretariat zu veranstalten. Meine Themenpalette umfasste damals Arbeitstechniken, Zeitmanagement, Kommunikation und Gesprächsführung, Umgang mit Vorgesetzten. 1995 wurde mein erstes Buch »Das Sekretariat kreativ managen« veröffentlicht. Und wie damals der Markt aussah – nun, der Markt war transparenter und übersichtlicher. Es gab weit weniger Trainer und Berater. Das Interesse für Ausbildung seitens der Kunden nahm jedoch Jahr für Jahr stetig zu. Und so wurden allmählich die Kunden zu

mündigen Kunden und lassen sich heute durch Hochglanzprospekte und alles versprechende Homepages kaum noch blenden.

*Wie sieht das Image der Sekretärinnen/Assistentinnen heute aus? Was konnten Sie bewirken?*

Der Wandel im Sekretariat ist vor allem dort gelungen, wo Führungskräfte neben einem wertschätzenden Umgang untereinander bereit waren, Aufgaben abzugeben und nicht alles selber machen zu wollen. Je nach Eigenverantwortlich- und Selbstständigkeit übernehmen Sekretärinnen und Assistentinnen heute weit mehr als vor 20 Jahren einen großen Anteil an Dokumentenerstellung, Dokumentenbearbeitung, Dokumentenverwaltung, Kommunikation inner- und außerhalb des Unternehmens, Beratung, Übersetzungen, Planung und Organisation von Reisen und Zusammenkünften, natürlich auch Bewirtung und Betreuung der Kunden und Gäste.

Gut ausgebildet, sicher im Auftreten und der Kommunikation können die Sekretärinnen und Assistentinnen auch Skeptiker unter den Chefs von ihren Fähigkeiten überzeugen.

Ich bin überzeugt davon, dass ich zum Selbstbewusstsein der Sekretärin/Assistentin viel in meinen Seminaren beigetragen habe. Denn früher wurde darüber kaum nachgedacht. Ich habe als eine der ersten dieses Berufsbild hinterfragt und Veränderungen bewirkt.

*Welche Themen trainieren Sie heute?*

Ich bin Trainerin und Coach für Büroorganisation, Zeit-, Selbst- und Stressmanagement, Burnout-Prävention, Kommunikation, Konfliktbewältigung, Persönlichkeit, Präsentations- und Kreativitätstechniken, Motivation, Rhetorik, Teamtrainings und Train-the-Trainer-Module zum Thema Gestaltung und Methoden.

*Ihre Produktpalette ist sehr vielfältig. Was sind die Gründe dafür?*

Die unterschiedlichen beruflichen Stationen, meine eigene umfangreiche Aus- und Weiterbildung sowie Interesse für die Themen, die

gebraucht werden. Selbstverständlich beflügelt mich auch die Nachfrage meiner Kunden, immer neue und zeitadäquate Themen anzubieten.

*Über welches Feedback freuen Sie sich am meisten?*

Teilnehmer, die motiviert aus dem Seminar gehen und auch noch nach Jahren zu neuen Themen kommen und ihre Kollegen mitbringen.

Natürlich Teilnehmer, die nach dem Seminar ein Mail schicken, sich bedanken und schreiben, was sie alles umsetzen konnten. Dann selbstverständlich Vorgesetzte, die mir mitteilen, dass sie die positive Veränderung der Mitarbeiter im Umgang mit Menschen und/oder der Arbeit wahrnehmen und sich dafür bedanken.

Es freut mich besonders, wenn Teilnehmer sich ihren Herausforderungen stellen, ihre Stärken erkennen und wachsen und mir darüber berichten. Wenn ein Team über sich hinauswächst und alle Widerstände innerhalb der Gruppe Geschichte sind.

*Wie sehen Sie heute den Markt der Trainer und die kaum überschaubaren Weiterbildungsangebote?*

Ich denke, manche Trainer glauben, das große Geld in kurzer Zeit verdienen zu können. Sie meinen, sie brauchen sich über ein Thema nur kurz informieren, ein paar Seminare besuchen und dann, gut kopiert, selbst Anbieter werden. Dass diese Rechnung nicht aufgeht, werden diese Trainer schnell selbst erkennen. Die Trainer, die anfangen, in dieser Branche Fuß zu fassen wissen meist gar nicht, was sie alles nicht wissen. Denn eine Trainerausbildung macht noch keinen Trainer. Um Teilnehmer überzeugen zu können und deren Verhalten nachhaltig verändern zu können, ist eine eigene berufliche Karriere notwendig, und natürlich auch Lebenserfahrung. Viel Selbstreflexion, ob in der Trainerausbildung oder mit einem externen Coach. Darüber hinaus sollte sich jeder angehende Trainer mit seinem Produkt, seiner Zielgruppe und seinen Kunden auseinandersetzen. Jeder Trainer braucht das Bewusstsein, dass er seinen Teilnehmern Methoden und Werkzeuge zur Selbstfindung, Orientierung und Organisation gibt. Zusätzlich benötigen die Teilnehmer Raum, sich entwickeln zu können und das Vertrauen in ihre Stärken.

*Was bringt Ihre eigene berufliche Zukunft?*

Der Druck, der auf den Führungsebenen lastet, ist enorm. Sehr viele Führungskräfte haben einen 12- bis 14-Stunden-Tag, sind rund um die Uhr erreichbar und können nur mehr sehr schwer abschalten. Da »Gesundes Führen« nur von einer gesunden Führungskraft vorgelebt werden kann, baue ich seit 3 Jahren

**SEMINAR** **ERFOLGREICH VERHANDELN**

**In der Verhandlung überzeugen.**





2802 Hochwolkersdorf | Dorfstraße 9 | T: +43 2645 87 70 [www.steinerconsulting.at](http://www.steinerconsulting.at)




Wissen, das Sie an Ihr Ziel bringt >

## Tagung: Forum für Human Resource Management

Arbeitskräfteüberlassung  
betriebswirtschaftlich – rechtlich – praktisch

- Strategische und operative Behandlung im Unternehmen
- AÜG-Novelle: Arbeitsvertragliche Maßnahmen
- Erfahrungen und Konsequenzen für das HR-Management

10. - 11. Oktober 2013 in Salzburg

IHR ÖPWZ WISSENS-VORSPRUNG

Frühbucherbonus bei Anmeldung bis 21. September!

Das Programm zum Download auf [www.opwz.com](http://www.opwz.com)

Informationen und Kontakt

Mag. Armand Kaáli-Nagy  
[armand.kaali-nagy@opwz.com](mailto:armand.kaali-nagy@opwz.com)

Tel. +43 1 533 86 36-54  
[www.opwz.com](http://www.opwz.com)

die Führungskräfte-Stärken-Engpass-Analysen, das transaktionale und transformationale Führungskräfte-Coaching aus und zeige u. a. Wege auf, mit innerer Gelassenheit diesen vielen Anforderungen gerecht zu werden. **T**