haufe akademie

Weiterbildungswunsch? So überzeugst du.

Ein Worksheet für dein Entwicklungsgespräch.

Bevor du anfängst

Viele Weiterbildungswünsche scheitern nicht an einem „Nein“, sondern daran, dass sie nie ausgesprochen werden.

Vielleicht denkst du: „Meine Chefin lehnt das sowieso ab“, „Ich weiß nicht, wie ich anfangen soll“ oder „Dafür ist bestimmt kein Budget da.“

Dieses Worksheet hilft dir, aus deinem persönlichen Wunsch einen konkreten Nutzen für dein Unternehmen zu machen. Du entwickelst überzeugende Argumente, bereitest dich auf typische Einwände vor und formulierst einen konkreten Vorschlag für dein Entwicklungsgespräch.

Das Gespräch vorbereiten

Die Entscheidung deines Chefs oder deiner Chefin hängt nicht davon ab, ob du dich weiterentwickeln willst. Oft geht es zunächst darum, was die Abteilung davon hat. Dreh die Argumente also um. Nicht dein Wunsch zählt, sondern die Lücke, die du nach der Weiterbildung schließt.

Die 5 Argumente, die ziehen

Jedes Argument folgt derselben Logik. Was kann die Firma danach, was sie heute nicht kann, extern teuer einkauft oder liegen lässt?

1. Du deckst etwas ab, das heute extern eingekauft wird. Zieht, weil es direkt gegen ein Budget läuft, das schon fließt. Agenturen, Freelancer und externe Beratung sind teurer als eine einmalige Weiterbildung.

Was kauft ihr aktuell extern ein, das du nach der Weiterbildung selbst intern übernehmen könntest?

2. Du wirst unabhängig von einer Person, die das Wissen allein hält. Zieht, weil Abhängigkeit von einzelnen Köpfen ein Risiko ist, das jede:r Vorgesetzte kennt. Fällt die Person aus oder geht, steht der Bereich vor einem Problem.

Welches Wissen hängt gerade an einer einzigen Person, das du ebenfalls aufbauen könntest?

3. Du beschleunigst etwas, das heute zu lange dauert. Zieht, weil Zeit messbar ist. Wenn ein Prozess von Tagen auf Stunden verringert wird, versteht das jede:r ohne Erklärung.

Welcher Ablauf in deinem Bereich ist heute unnötig langsam, und warum?

4. Du machst ein Thema sichtbar, das bisher niemand besetzt. Zieht, weil es eine Lücke füllt.

Welches neue Thema wächst gerade, für das es bei euch noch keine Zuständigkeit gibt?

5. Du gibst dein Wissen weiter und machst das Team besser. Zieht, weil eine Weiterbildung dann nicht nur eine Person betrifft, sondern mehrere. Aus einem Seminarplatz werden fünf Leute, die davon profitieren, mit dir als Multiplikator:in

Wen in deinem Team könntest du danach schulen oder anlernen?

Die 3 häufigsten „Neins“ und wie du antwortest

Ziel jeder Antwort: das Gespräch offen halten, nicht rechtfertigen. Du widersprichst nicht, du verschiebst die Frage auf eine höhere Ebene.

Einwand 1: „Das ist zu teuer.“

Deine Antwort: „Verständlich. Lass uns kurz gegenrechnen, was uns das externe Einkaufen oder der langsame Prozess aktuell kostet. Dann sehen wir, ob sich das trägt.“

Warum das funktioniert: Du akzeptierst die Kostenfrage, statt sie wegzuwischen, und stellst ihr eine konkrete Gegenrechnung gegenüber.

Einwand 2: „Dafür haben wir gerade keine Zeit, du wirst gebraucht.“

Deine Antwort: "Genau deshalb. Wenn ich unersetzbar bin, ist das ein Risiko für dich. Lass uns ein Format finden, das neben dem Tagesgeschäft läuft, dann fällt nichts aus."

Warum das funktioniert: Du drehst „du wirst gebraucht“ in ein Argument für die Weiterbildung, statt dagegen.

Einwand 3: „Das bringt uns im Moment nicht weiter.“

Deine Antwort: „Was hätte für dich in den nächsten sechs Monaten Priorität? Ich schaue, ob die Weiterbildung genau darauf einzahlt.“

Warum das funktioniert: Du fragst nach dem Ziel deines Chefs oder deiner Chefin, statt deins zu verteidigen. Damit bist du auf seiner Seite des Tisches.

Vorbereitungsbogen für dein Entwicklungsgespräch

Füll das vor dem Gespräch aus. Handschriftlich oder digital, egal. Wichtig ist, dass du mit fertigen Antworten ins Gespräch gehst.

1. Meine aktuelle Rolle und mein Hauptverantwortungsbereich

2. Meine 3 größten Stärken, die ich heute schon einbringe

3. Die 2 bis 3 Themen, bei denen ich merke, dass mir etwas fehlt

4. Was ich in 12 Monaten anders oder besser können will

5. Welche Weiterbildung passt dazu und warum (Thema, nicht Seminartitel)

☆ 6. Was mein Team und mein Unternehmen konkret davon haben

Das wichtigste Feld auf diesem Bogen: Wenn du hier nichts Konkretes hinschreiben kannst, ist das Gespräch noch nicht vorbereitet. Nutz deine 5 Argumente von Seite 1.

7. Mein Vorschlag für Timing und Format (wann, wie viel Zeitaufwand, wie finanziert)

Der eine Satz, mit dem du das Gespräch eröffnest

Drei Beispiele, an denen du dich orientieren kannst:

- „Ich würde gern über eine Weiterbildung sprechen, die eine Lücke schließt, die uns gerade viel Zeit kostet."
- „Mir ist ein Thema aufgefallen, das bei uns niemand richtig besetzt. Ich hätte einen Vorschlag, wie ich das übernehmen könnte."
- „Ich habe mir überlegt, wo ich in zwölf Monaten mehr Wert bringen kann, und dazu eine konkrete Idee mitgebracht."

Und jetzt?

Nimm dir die Zeit und füll den Bogen wirklich aus, bevor du ins Gespräch gehst. Am besten schriftlich. Was schwarz auf weiß steht, hält im Gespräch, weil du es praktisch schon einmal mit dir selbst geführt hast.

Du weißt noch nicht, welche Weiterbildung zu deinem Thema passt? Oder welches Format neben deinem Job funktioniert?

Unser Kundenservice sortiert das gerne mit dir, bevor du ins Gespräch gehst: +49 761 595339-00

service@haufe-akademie.de