



Fragenkatalog Auftragsklärungsgespräch/ Vorgespräch

Folgende Fragen können Ihnen dabei helfen herauszufinden, welche Erwartungen Ihr*e Gesprächspartner*in hat.

Ziele

- Was ist der Grund, die Fortbildung durchzuführen?
- Gibt es einen konkreten Anlass für den Bedarf?
- Wie und von wem stammt der Impuls zu oder der Wunsch nach dieser Fortbildung?
- Ist die FB Teil eines umfangreichen Qualifizierungsprozesses? Wenn ja: Was sind die übergeordneten Ziele?
- Welche Maßnahmen sind vorangegangen?
- Hat diese oder eine ähnliche FB schon einmal stattgefunden? Wenn ja: Was waren die Inhalte und Resultate?
- Was glaubt der Auftraggeber, was die Teilnehmer*innen mit der Fortbildung erreichen wollen?
- Woran kann der Erfolg konkret gemessen werden?
- Gibt es konkrete Erwartungen/ Wünsche/Befürchtungen?
- Welchen Titel soll die Veranstaltung tragen?
- Was darf auf keinen Fall passieren?

Zielgruppe

- Wer ist die Zielgruppe?
- Welche Vorkenntnisse und Vorerfahrungen haben die Teilnehmer*innen?
- Was sind die aktuellen Aufgaben und Arbeitsfelder der Teilnehmer*innen?
- Kennen sich die Teilnehmer*innen untereinander?
- Wie motiviert sind sie bezogen auf das Thema?
- Welche Vorerfahrung haben sie im Hinblick auf das Thema und die Vorgehensweise? Gibt es Vorbehalte?
- Nach welchen Kriterien findet die Auswahl der Teilnehmenden statt?

Rahmenbedingungen

- Wann genau soll die Fortbildung stattfinden?
- Wie lange soll sie dauern?
- Wo soll sie stattfinden?
- Wie viel Budget steht zur Verfügung?
- Wie und von wem erhalten die Teilnehmer*innen die Informationen zur Fortbildung?
- Welche Vor- und Nachbereitung wird gewünscht?

(in Anlehnung an Haufe *Arbeitsblätter online* bzw. Material der Bez.Reg. Detmold:

IN_BS 4_Fragenkatalog Auftragsklärung_Mod_Quali_BR_DT)

