



Schulberatungsservice  
Dipl.-Päd. Detlef Träbert  
Rathausplatz 8  
53859 Niederkassel  
Tel.: 0 22 08 / 90 19 89  
Fax: 0 22 08 / 90 99 43  
E-Mail: [info@schulberatungsservice.de](mailto:info@schulberatungsservice.de)  
Internet: [www.schulberatungsservice.de](http://www.schulberatungsservice.de)

## Information zur Organisation und Finanzierung von Elternveranstaltungen mit Detlef Träbert

Stand: Januar 2012

Jahr für Jahr absolviere ich rund 100 Veranstaltungen für Eltern. Ständig erhalte ich Anfragen wegen Vorträgen, Lesungen oder Workshops. Sie erfordern meistens ausführliche Antworten und Erklärungen. Deswegen habe ich hier die wesentlichen Informationen für Sie zusammengefasst. Manche Tipps und Hinweise sind allgemeiner Art und können grundsätzlich bei der erfolgreichen Organisation von Elternveranstaltungen helfen, auch wenn der Referent ein anderer ist.

### **INHALTSVERZEICHNIS:**

A. Wer kommt als Veranstalter in Frage?	S. 1
B. Veranstaltungsformen	S. 2
C. Tipps für die Werbung	S. 4
D. Kosten	S. 5
E. Finanzierungstipps	S. 6
F. Organisatorisches	S. 7
Anhang: zwei Flyer-Beispiele	S. 8 - 9

### **A. WER KOMMT ALS VERANSTALTER IN FRAGE?**

Im Prinzip kann jede Person oder Organisation eine Elternveranstaltung mit mir organisieren. Meistens werde ich direkt über Schulen angefragt: von der Schulleitung, von der Elternvertretung (Schulpflegschaft oder Schulelternbeirat) oder vom Förderverein.

Seltener kommt es vor, dass mich eine Einzelperson engagiert. Das ist beim Wohnzimmer-Workshop (vgl. S. 4 oben) der Fall oder dann, wenn etwa eine Lerntherapeutin mich für eine Elternveranstaltung in ihrer eigenen Praxis bucht.

Zudem veranstalten etliche Volkshochschulen, Familienbildungsstätten und ähnliche Einrichtungen der Erwachsenenbildung Lesungen, Vorträge oder Workshops mit mir. Und natürlich können mich Vereine oder Selbsthilfegruppen verpflichten, was in den letzten Jahren besonders im Zusammenhang mit ADS/ADHS der Fall war.

Auch Verbände oder politische Parteien können mich engagieren. Allerdings schließe ich grundsätzlich die Mitwirkung an Veranstaltungen mit rechtsradikalem, rassistischem oder menschenfeindlichem Hintergrund aus, denn meine fachliche Basis bilden die humanistische Pädagogik und Psychologie (mehr dazu auf meiner Internetpräsenz [www.schulberatungsservice.de](http://www.schulberatungsservice.de) unter „Vita“).

## B. VERANSTALTUNGSFORMEN

### 1. Vortrag:

Die Themen, über die ich Vorträge halte, können Sie einer separaten Liste entnehmen (ggfs. bitte anfordern oder auf meiner Internetpräsenz [www.schulberatungsservice.de](http://www.schulberatungsservice.de) unter „Themen“ einsehen).

#### a) Zeit und Dauer:

Vortragsveranstaltungen finden in aller Regel abends statt, z.B. zwischen 20 und 22 Uhr, gelegentlich auch schon um 19.30 oder gar um 19.00 Uhr. An vielen Schulen gibt es eine Tradition, Elternabende bzw. Klassenpflegschaftssitzungen zu einer bestimmten Zeit beginnen zu lassen, die dann auch für den Elternvortrag übernommen wird.

Bei wenigen Gelegenheiten wurde ich gebeten, den Vortrag am Nachmittag um 15 Uhr zu halten, und war erstaunt, dass das Publikum in Massen strömte.

Meine Vorträge dauern im Normalfall 75-90 Minuten mit anschließender Möglichkeit zum Nachfragen oder Diskutieren. Ich versuche dabei stets, Information, Unterhaltung und Lebenshilfe miteinander zu kombinieren. Bei jedem Vortrag gibt es ein, zwei Infoblätter für die Zuhörer mit Stichworten oder Tipps zum Thema als Gedächtnisstütze und Erinnerungshilfe („handout“).

In der Regel biete ich an, meinen Bücher- und Materialentisch schon eine halbe Stunde vor Vortragsbeginn zu besuchen.

Eine Pause ist bei Vorträgen normalerweise nicht sinnvoll; wenn sie vom Veranstalter aber gewünscht wird, lasse ich mich darauf ein. Bewährter ist ein offenes Ende mit individuellen Gesprächsmöglichkeiten (s. unten, Veranstaltungsrahmen).

#### b) Raum

Als Vortragsraum können ein Klassenzimmer, der größere Musik- oder Zeichensaal, die Aula, das Foyer oder die Turnhalle der Schule, aber auch ein Gemeindesaal oder ein anderer außerschulischer Raum dienen. Je vertrauter er den Eltern ist, desto besser. Einen sehr fremden Raum aufzusuchen erhöht nämlich die Hemmschwelle für die Teilnahme.

Der Raum sollte unbedingt die technische Möglichkeit bieten, mit dem Beamer Präsentationsfolien zur Veranschaulichung der Vortragsinhalte zu zeigen.

#### c) Veranstaltungsrahmen

Veranstaltungen mit einem schönen Ambiente tragen dazu bei, sich dort wohl zu fühlen und fördern damit die Teilnahmebereitschaft der Eltern. Ein bisschen Dekoration, und seien es nur eine blühende Pflanze oder ein Blumenstrauß, macht bereits eine bessere Atmosphäre.

Wenn Schüler zu Beginn einen kleinen musikalischen Auftakt gestalten, verleiht das der Veranstaltung eine würdige Note. Ich habe auch schon den Eltern-Lehrer-Chor erlebt - das war sehr beeindruckend!

Das Angebot von Getränken und ggfs. Knabberereien wirkt attraktiv. An ein paar Stehtischen kann man nach Vortragsende noch ein Gläschen trinken und miteinander diskutieren. Manchmal wünschen Veranstalter eine Pause mit dem Verkauf von Snacks und Getränken, um die Vortragskosten wenigstens zu einem kleinen Teil wieder hereinzubekommen.

Bei meinen Vorträgen biete ich immer einen Büchertisch an, an dem Eltern stöbern können und wo sie - vor allem nach dem Vortrag - ihre persönlichen Fragen unterbringen können, die sie im Plenum nicht stellen mochten.

## 2. Lesung:

Von der Form her ähnlich wie ein Vortrag ist die Lesung. Hier stehen dann eines meiner Bücher oder eine Auswahl von Texten aus anderen Veröffentlichungen im Mittelpunkt:

- Was wir von unseren Kindern lernen können (verschiedene heiter-vergnügeliche Texte)
- Kleine Schubse für den Erziehungsalltag (Auswahl von Kolummentexten aus „Kleine Schubse – große Wirkung“, MEDU-Verlag 2011, amüsant und nachdenklich)
- Null Bock auf Lernen? Weinheim (Beltz) 2010
- Wenn es mit dem Lernen nicht klappt, Weinheim (Beltz) 2009

Ich lese allerdings nicht nur besonders lebendige Abschnitte vor, sondern gebe zusätzlich Erläuterungen und erzähle Beispiele und anekdotische Erfahrungen zur Veranschaulichung.

Im Unterschied zum Vortrag, bei dem ich frei oder am Pult vor dem Publikum stehe, sitzt der Autor bei einer Lesung normalerweise an einem Tisch. Es ist üblich, dass er am Ende seine Bücher signiert.

Ganz besondere Lesungen sind die Konzertlesung „Eine Welt für alle – eine Schule für alle“ mit Grupo Sal (s. [www.schulberatungsservice.de](http://www.schulberatungsservice.de), Startseite unten rechts) und „Was unseren Kindern gut tut – Erziehungstipps mit Schubs und Schlagfertigkeit“, eine Konzertlesung mit Schlagzeug- und Percussion-Begleitung (vgl. [www.schulberatungsservice.de](http://www.schulberatungsservice.de), Rubrik „Themen“ => Vortragsveranstaltungen).

## 3. Workshop:

Die Themen, zu denen ich Workshops anbiete, können Sie einer separaten Liste entnehmen (ggfs. bitte anfordern oder auf meiner Internetpräsenz [www.schulberatungsservice.de](http://www.schulberatungsservice.de) unter „Themen“ einsehen).

Der Begriff „Workshop“ bedeutet wörtlich übersetzt „Werkstatt“ und meint das vertiefende Arbeiten an einem Thema in einer überschaubaren Gruppe mit viel Gespräch und unter Einbeziehung von praktischen Übungen. Meine Eltern-Workshops haben im Normalfall höchstens 20 Teilnehmer, dauern etwa drei Stunden (inkl. Pause) und bieten viele praktische Anregungen, die im häuslichen Lern- und Hausaufgabenalltag direkt umgesetzt werden können.

Ein Workshop kann sowohl abends als auch am Vormittag stattfinden. Viele Mütter (bei Elternveranstaltungen sind ohnehin 90 % aller Teilnehmer weiblich) können sich leichter vormittags Zeit nehmen, wenn die Kinder in der Schule oder im Kindergarten sind, als zu anderen Tageszeiten.

## 4. Doppelpack:

Eine Kombination aus offenem Abendvortrag, bei dem es keine Grenze für die Teilnehmerzahl gibt, und einem begrenzt kleinen Elternworkshop am folgenden Vormittag hat sich in meiner Elternarbeit an Schulen sehr bewährt. Das ist für den Veranstalter nicht nur kostengünstiger (vgl. unten, Kap. D, „Kosten“), sondern auch inhaltlich für etliche Eltern ergiebiger.

So kann der Vortrag ein allgemeines Thema abdecken wie z.B. „Disziplin, Respekt und gute Noten“ oder „So unterstützen Eltern den Schulerfolg“. Im Workshop am folgenden Vormittag können dann spezifische Themenaspekte mit praktischen Übungen vertieft werden: z.B. die Hausaufgabensituation, Konzentrations- oder Motivationsförderung u.a.m.

Es ist auch umgekehrt denkbar, einen thematisch zugespitzten Vortrag (z.B. „Jetzt konzentrier dich endlich mal!“) im Workshop mit praktischen Anregungen für allgemeine, aber verwandte Aspekte (z.B. Hausaufgaben, Motivation o.a.) zu vertiefen.

Bei den Themen Konzentrationsförderung, Rechtschreibtraining und Hausaufgaben wurde gelegentlich sogar gewünscht, den Abendvortrag mit einem Workshop am folgenden Morgen zu vertiefen. Der ist dann zwar thematisch gleich, aber inhaltlich differenzierter.

Welche Konstellation am sinnvollsten ist, hängt einfach von den Bedürfnissen der Teilnehmer vor Ort ab.

## 5. Wohnzimmer-Workshop

Der Wohnzimmer-Workshop ist eine in der Regel privat organisierte Veranstaltung. Interessierte Eltern laden so viele Teilnehmer ein, wie im Wohnzimmer noch bequem Platz finden (meistens ca. 8-10 Personen), um mit mir an einem Thema ihrer Wahl zu arbeiten. Diese zweieinhalbstündigen, überwiegend nachmittäglichen Veranstaltungen sind meist sehr intensiv und bieten viel praktische Lebenshilfe.

Ein Wohnzimmer-Workshop kostet € 300,- und ist nur machbar, wenn er unweit meines Bürositzes oder in zeitlicher und räumlicher Nähe zu einer anderen Veranstaltung stattfindet.

## C. TIPPS FÜR DIE WERBUNG

Um eine gute Beteiligung bei Elternveranstaltungen zu erreichen, ist Werbung hilfreich. Das gilt umso mehr, je größer die Schule ist.

### 1. Zeitlicher Aspekt

Effiziente Werbestrategien verlaufen in mehreren Wellen:

Die **erste Welle** besteht im Bekanntmachen von Thema und Termin lange im Voraus, z.B. im Rahmen eines Elternabends bzw. einer Klassenpflegschaftssitzung.

Die **zweite Welle** ist mit der Ankündigung auf der Schul-Website, dem Verteilen von Handzetteln über die Schüler an die Eltern, mit dem Aushängen von Plakaten im Schulhaus und ggfs. in umliegenden Geschäften und der evtl. Veröffentlichung eines Veranstaltungshinweises in der lokalen Presse die intensivste.

Manchmal ist eine **dritte Welle** sinnvoll, um die Eltern noch einmal zu erinnern. Das gilt insbesondere dann, wenn die Veranstaltung kurz nach einem Ferienabschnitt terminiert ist.

### 2. Werbemedien

**Werbemedium Nr. 1** ist die mündlich mitgeteilte Information und die sich anschließende Mund-zu-Mund-Propaganda. Ihren Effekt sollte man keinesfalls geringerschätzen. Er ist umso größer, je mehr die Veranstaltung Gesprächsthema an der Schule ist, beispielsweise ausgelöst durch Diskussionen in den Klassenpflegschaften oder in den anderen schulischen Gremien.

**Werbemedium Nr. 2** ist Papier in Form von Handzetteln und Plakaten. Ich gestalte für Veranstalter auf Wunsch kostenfrei einen Flyer im Format DIN A-4 (vgl. Beispiele im Anhang), dessen Schrift groß genug ist, um das Blatt beim Kopieren auf das kostengünstigere DIN A-5 zu verkleinern. Außerdem kann man durch Vergrößern auf DIN A-3 daraus Plakate herstellen, die im Schulhaus und ggfs. in den umliegenden Geschäften ausgehängt werden.

Ein weiteres Medium aus Papier ist die Schülerzeitung. Vereinzelt gibt es Schulen, die eine „Schulzeitung“ in Zusammenarbeit von Eltern, Schülern und Lehrkräften herausgeben. Da diese Publikationen nicht allzu oft erscheinen, dienen sie eher der langfristigen (Vor-)Ankündigung (= erste Welle).

**Werbemedium Nr. 3** stellt das Internet dar. Viele Schulen haben bereits eine eigene Internetpräsenz und dort einen Terminkalender. Zudem können Einladungen ergänzend zum Flyer per Mail an die bekannten Adressen der Eltern verschickt werden.

Wenn die Schule ihre Vortragsveranstaltung **öffentlich** anbieten möchte, beispielsweise um damit für ihr lebendiges Schulleben zu werben oder weil das gewählte Thema für die gesamte Schulföfentlichkeit am Ort interessant ist, bieten sich **die klassischen Medien** Lokalpresse und lokaler Rundfunk an. Die lokalen Werbe-Wochenblätter sollte man in diesem Zusammenhang unbedingt mit berücksichtigen, denn sie werden viel gelesen.

Hilfreich ist immer der persönliche Kontakt zu den jeweiligen Redakteurinnen und Redakteuren. Deshalb sollte man hingehen, schriftliches Material persönlich übergeben und im Gespräch erläutern. Ein Foto erhöht die Attraktivität der Meldung für die Presse, deshalb können interessierte Veranstalter Bildmaterial von mir bekommen.

Um für eine öffentliche Veranstaltung der Schule zu werben, bieten sich außerdem **E-Mails** an, mit deren Hilfe man Flyer als Datei an andere Schulen, Kindergärten, Ämter, Sozialarbeiter, Beratungsstellen etc. schicken kann.

## D. KOSTEN

Ein Vortrag o.ä. verursacht immer Kosten, selbst wenn ein Referent honorarfrei zur Verfügung stünde. Werbung und Kopien, Dekoration, Hausmeister-Überstunden, evtl. Bewirtung der Gäste oder ein kleines Referentengeschenk lassen sich nicht immer kostenfrei organisieren, auch wenn viel Fantasie und ehrenamtliches Engagement manchen Euro einsparen.

Honorarfreie Referenten gibt es in den örtlichen Erziehungs- oder schulpсихologischen Beratungsstellen, sofern sie den Vortrag offiziell als Arbeitszeit geltend machen können. Vielleicht stehen für manches interessante Thema ein Kinderarzt, eine Heilpraktikerin oder eine (Lern-, Ergo-, Sprachheil- oder sonstige) Therapeutin aus Idealismus kostenfrei zur Verfügung. Ansonsten jedoch verlangen Vortragsreferenten ein Honorar, vor allem dann, wenn sie ihre freiberufliche Existenz daraus bestreiten, wie das bei mir der Fall ist.

### **1. Kosten für einen individuellen Veranstaltungstermin**

Die Summe, die ich verlangen muss, setzt sich zusammen aus dem „eigentlichen Honorar“, den Fahrtkosten (derzeit 30 Ct. je gefahrener km), Übernachtungskosten (ab 150 km Entfernung, wobei die Hotels je nach Region unterschiedliche Preisniveaus haben. Ich setze zwischen € 50,- und 80,- an) und der gesetzlichen Mehrwertsteuer von 19 %. Welcher Betrag am Ende dabei herauskommt, ist üblicherweise Verhandlungssache und hängt von vielerlei Umständen ab.

Das „eigentliche Honorar“ für eine Vortragsveranstaltung liegt bei mir derzeit in der Regel zwischen € 400,- und 600,-, je nach zeitlichem Aufwand für Vorbereitung und Anreise, Veranstalter und Bedeutung. Kindergärten können i.d.R. mit einem Preisnachlass rechnen.

Bei einem Workshop sind es zwischen € 400,- und 700,-; bei einer Ganztagsveranstaltung zwischen € 600,- und 1.000,-.

	eigentliches Honorar	Fahrtkosten	Übernachtung	MWSt. 19%	Summe
Vortrag	400,- - 600,-	0,30 je km	50,- - 80,-		
Workshop	400,- - 700,-	0,30 je km	50,- - 80,-		
Ganztagsseminar	600,- - 1.000,-	0,30 je km	50,- - 80,-		

So kann der Elternvortrag an einer kleinen Grundschule im für mich nahen Bonn € 480,- inkl. allem kosten, aber der Festvortrag im Rahmen der Jubiläumsveranstaltung eines renommierten Gymnasiums in Hamburg oder Ulm auf rund € 1.000,- kommen (500,- Honorar plus Fahrtkosten für 2 x 450 km á 0,30 = 270,- plus Übernachtung = € 70,- plus Mehrwertsteuer).

Um Schulen mit diesen Kosten nicht zu überfordern, gibt es unter bestimmten Umständen auch preisgünstigere Lösungen:

### **2. Kosten im Rahmen einer Vortragsreise**

Wenn ein Vortragstermin im Rahmen einer Vortragsreise vereinbart wird, bei der ich mehrere Veranstaltungen innerhalb einer Region bündeln kann, ergeben sich Einsparungen bei den Fahrtkosten, die ich an die Veranstalter weitergebe. Dann kann der Vortrag im rund 300 km von mir entfernten Heilbronn, Hannover oder Kassel ab € 550,- (alles inklusive) möglich werden, in München, Hamburg oder Erfurt ab € 650,-.

### 3. Rabatt beim Doppelpack

Bei der Vereinbarung eines Doppelpacks ergeben sich zusätzliche, kombinierbare Rabattmöglichkeiten. Das gilt nicht nur für die oben beschriebene Form aus Abendvortrag plus Vormittags-Workshop für Eltern (vgl. oben, B.4.).

Manche Schulen kombinieren auch eine schulinterne Lehrerfortbildung tagsüber mit einem abendlichen Elternvortrag. Daraus ergibt sich allein schon wegen der einmaligen Anreise für zwei Veranstaltungen ein Preisvorteil. Hinzu kommt ein „Mengenrabatt“ von im Normalfall 10 Prozent auf die Gesamtsumme.

#### **Sonderfinanzierung bei Abendvortrag plus Vormittags-Elternworkshop:**

Der Vormittags-Workshop in Ergänzung zum Abendvortrag kann auch so vereinbart werden, dass er sich allein aus der Gebühr von je € 25,- (Elternpaare: € 35,-) finanziert, die die Teilnehmer/-innen direkt an mich bezahlen und wofür sie eine Quittung mit Teilnahmebescheinigung erhalten. Der Veranstalter wirbt für den Workshop, wobei ich gerne bereit bin, den Flyer dafür zu gestalten (vgl. Beispiel im Anhang, S. 9). Er muss einen Raum zur Verfügung stellen und die schriftlichen Anmeldungen der Interessenten einsammeln. Wenn mindestens acht verbindliche Anmeldungen vorliegen (max. 20), kommt der Workshop zustande.

Unter dieser Bedingung gewähre ich einen Preisnachlass von € 50,- für den Abendvortrag. Kommt der Workshop nicht zustande, bleibt es beim ursprünglich ausgehandelten Vortragshonorar. Ein Versuch birgt also kein Kostenrisiko, sondern kann nur einen Vorteil bringen.

## E. Finanzierungstipps

Auch wenn ich mich stets um einen vertretbaren Kompromiss zwischen notwendigem Honorar und Bezahlbarkeit für den Veranstalter bemühe, ist es für eine Schule oder ihre Elternvertretung nicht immer leicht, die anstehenden Kosten für eine Elternveranstaltung bereitzustellen. Es gibt jedoch ein paar Möglichkeiten, den entsprechenden Betrag aufzubringen:

- **Elternspende:** Bei der Veranstaltung wird ein Körbchen oder Sparschwein aufgestellt und um eine Spende zur Finanzierung der Veranstaltungskosten gebeten. Leider kommt bei diesen Gelegenheiten selten der erhoffte Betrag zusammen.
- **Eintritt:** € 2,- bis 5,- je Person werden bei einem Vortrag häufig verlangt. Das ist immer noch deutlich billiger als eine Kinokarte, oft auch noch preiswerter als die Volkshochschule. Gleichzeitig erhöht es die Wichtigkeit der Veranstaltung. Bei 100 Teilnehmern lässt sich so manchmal schon die Honorardeckung erreichen.
- **Vorverkauf:** Eintrittskarten (z.B. über das Schulsekretariat) im Vorverkauf 1 Euro billiger anzubieten als an der Abendkasse, macht sie nicht nur attraktiver. Wer eine Karte im Vorverkauf erwirbt, wird auch eher an der Veranstaltung teilnehmen als jemand, der sich nur per Zettel anmeldet.
- **Gutscheinverfahren:** Der Eintritt wird auf beispielsweise € 5,- festgesetzt. Die schriftliche Einladung enthält einen Gutschein über € 3,-. Das sorgt nicht nur dafür, dass die persönlich eingeladenen Eltern der eigenen Schule sehr preiswert teilnehmen können, sondern animiert auch zum Kommen – wer lässt schon gerne € 3,- einfach verfallen?
- **Werbung:** Ein Werbeaufdruck auf den ausgehängten Plakaten oder der Rückseite der Eintrittskarten kann einen Zuschuss der werbenden Firma einbringen.
- **Bewirtung:** Ein Verkauf von Getränken und evtl. Häppchen oder Knabbereien bei der Veranstaltung kann die Kostendeckung unterstützen.
- **Sponsoren:** Da Schulen mehr und mehr auf Sponsoring angewiesen sind, wird es naturgemäß immer schwieriger, Förderer für eine schulische Vortragsveranstaltung zu gewinnen. Trotzdem gelingt Eltern das immer wieder, vor allem durch ihre persönlichen Kontakte. Bei Gesundheitsthemen lassen sich öfters Krankenkassen als Unterstützer einbeziehen. Wohltätige Zirkel wie die Rotarier oder den Lion's Club kann man ebenfalls ansprechen.

- **Kooperationspartner:** Wenn es gelingt, die Volkshochschule (VHS), die Familienbildungsstätte (FBS) oder einen ähnlichen Träger der Erwachsenenbildung als Kooperationspartner zu gewinnen, lassen sich die Kosten teilen. Oft trägt die VHS die Honorarkosten und beansprucht nur dann einen Zuschuss der Schule, wenn das Eintrittsgeld die Kosten nicht decken sollte. Findet der Vortrag in der Schule statt, ist meist ein guter Besuch garantiert, was sowohl die Kostendeckung per Eintritt ermöglicht als auch die Statistik der VHS aufbessert. Elternseminare, die thematisch mit Demokratie, Mitbestimmung, Schulentwicklung usw. zu tun haben, können in manchen Bundesländern auch gemeinsam mit der jeweiligen Landeszentrale für politische Bildung durchgeführt werden.
- **Schulförderverein:** Je nach der Formulierung des Vereinszweckes in der Satzung kann der Schulförderverein Vortragsveranstaltungen ganz oder teilweise finanzieren. Schließlich fördert gute Elternarbeit über die Verbesserung von Schulklima und Erziehungskompetenz auch die Effektivität des Unterrichts.  
Einmal sagten mir Elternvertreterinnen: „Wir leisten ständig ehrenamtliche Arbeit für die Schule, da dürfen wir uns einmal im Jahr etwas Sinnvolles für uns selber gönnen.“

## F. ORGANISATORISCHES

Die voranstehenden Ausführungen machen deutlich, dass eine größere Veranstaltung mit Aussicht auf Erfolg eine lange Vorbereitungszeit erfordert. Auch die Terminabsprache mit viel gefragten Referenten sollte wenigstens ein halbes Jahr Vorlaufzeit berücksichtigen. Ich habe es zwar schon erlebt, dass eine erfolgreiche schulische Vortragsveranstaltung innerhalb von drei Wochen auf die Beine gestellt wurde, aber das ist eher die Ausnahme als die Regel.

Wenn Sie eine Veranstaltung mit mir buchen wollen, so hat die Terminfestlegung Vorrang vor der Absprache des Themas. Wird das Thema aus meinen Listen für Vorträge und Workshops gewählt, kann es auch sehr kurzfristig festgelegt werden.

Bei fester Buchungsabsicht fertige ich eine schriftliche Vereinbarung aus, in die ich die getroffenen Absprachen aufnehme. Diesen Vertrag schicke ich Ihnen per Mail oder Post zu mit der Bitte, ein unterschriebenes Exemplar bis zu einem darin festgelegten Zeitpunkt (in der Regel innerhalb von zwei bis drei Wochen) zurückzusenden. Erst wenn ich das in der Hand habe, ist der Termin für beide Seiten endgültig verbindlich.

Niederkassel, im Januar 2012



Dipl.-Päd. Detlef Träbert

# Ihre Schule / Logo

xxx-Straße 33 – 12345 N-Ort – Tel.: 0 12 34 / 56 78 90

---

Wir laden ein zum Vortrag:

## Motivation – Mehr Bock auf Lernen!

Keine Lust aufs Üben und Vokabellernen, Trödeln bei den Hausaufgaben, Lernen auf Tests erst am letzten Tag (wenn überhaupt ...) - solche Klagen sind immer öfter von Eltern zu hören. Oft wird „Faulheit“ vermutet, und auch Lehrkräfte sagen nicht selten: „Er könnte, wenn er nur wollte.“ Doch wenn die Motivation fehlt, kann man nicht wollen.

Der Vortrag von Schulberater und Autor Detlef Träbert zeigt auf, was hinter „Null Bock“ steckt und wie Eltern und Lehrkräfte die Anstrengungsbereitschaft stärken können. Außerdem vermittelt er jede Menge praktischer Tipps für bessere Motivation, die sofort umgesetzt werden können.



*Dipl.-Päd. Detlef Träbert*

**Wann?** Datum, Uhrzeit ???

**Wo?** Ort, Raum ???

**Eintritt?** Betrag? Frei???

Der Büchertisch des Referenten ist ab 19.30 Uhr zugänglich.

---

Buchveröffentlichungen von Detlef Träbert:

- Kleine Schubse – große Wirkung. 99 Tipps für den Erziehungsalltag (MEDU Verlag)
- Null Bock auf Lernen? (Beltz)
- Wenn es mit dem Lernen nicht klappt (zusammen mit Dr. Jochen Klein; Beltz)
- Was tun? – So lernt mein Kind ganz konzentriert (AOL im Persen-Verlag)
- Konzentrationsförderung in der Grundschule (AOL im Persen-Verlag)
- Konzentrationsförderung in der Sekundarstufe I (AOL im Persen-Verlag)
- Richtig schreiben lernen (rororo; vergriffen – nur noch beim Autor erhältlich)
- Der große Schubs. 16 prakt. Helfer im Schulalltag (träbert pädagogische materialien)

# Ihre Schule

x-Straße 11, 12345 Y-Stadt

Tel.: 0 12 34 / 56 78

---

Herzliche Einladung zu zwei Veranstaltungen  
mit Schulberater und Autor Detlef Träbert

## 1) Vortrag: Jetzt konzentrier' dich endlich mal! - Konzentrationsförderung in Elternhaus und Schule

„Nun pass' aber mal auf!“ – „Gestern hast du es doch noch gekonnt!“ – „Mein Gott, jetzt konzentrier' dich doch endlich mal!“ Klagen über die schlechte Konzentration von Schülerinnen und Schülern führen die „Hitparade der Lernprobleme“ sowohl von Eltern als auch von Lehrkräften an. Schulberater und Autor Detlef Träbert erklärt, was Konzentration ist und wie sie verbessert werden kann. Er vermittelt praktische Tipps für Hausaufgaben und Lernen wie auch für den Unterrichtsalltag, die sofort umgesetzt werden können.

**Wann?** Termin, Uhrzeit (???)

**Wo?** Ort, Raum (???)

**Eintritt?** € x,- (???)

Der Büchertisch des Referenten ist ab [eine ½ Std. vorher] zugänglich

---

## 2) Hausaufgaben, Üben, Lernen – So unterstützen Eltern den Schulerfolg

Im Workshop öffnet Schulberater Detlef Träbert seine „Trickkiste“:

- Konzentrationstipps
- Motivationstipps
- Üben mit allen Sinnen und Bewegung

Alle Fragen der Teilnehmer/-innen werden beantwortet werden!

**Wann?** Folgender Vormittag, 9-12 Uhr

**Wo?** Ort, Raum (???)

**Kosten?** Teilnahmegebühr € 25,-- (Elternpaare: 35,--)  
(Anmeldung unbedingt erforderlich!)



Dipl.-Päd. Detlef Träbert

---

(Bitte abtrennen und im Schulsekretariat (???) abgeben.)

**Verbindliche Anmeldung:** Hiermit melde ich mich **verbindlich** für die Teilnahme am Workshop „Hausaufgaben, Üben, Lernen – So unterstützen Eltern den Schulerfolg“ mit Detlef Träbert am x. Monat 2012 von 9.00 – 12.00 Uhr in der Z-Schule Y-Stadt an. - Die Teilnahmegebühr von € 25,- (Elternpaare: € 35,-) werde ich am Veranstaltungstag bar bezahlen.

Name, Klasse, Anschrift, Tel.-Nr. (bitte in Druckschrift): \_\_\_\_\_

---

Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_