

The Tech Translators — einfach erklärt.

The Tech Translators sind die Inhouse-Programme von NEOP für alle, die Technik erklären müssen. Drei Programme aus Trainingstagen und Follow-ups, über Wochen verteilt. Jedes davon vor Ort oder online. **Auf sechs Seiten steht, wie das funktioniert.**

PROGRAMME

Drei

erklären, verkaufen,
führen

DAUER

**6 Wochen bis 6
Monate**

je nach Programm

TRAININGSTAGE

2 bis 4

vor Ort oder online

FOLLOW-UPS

2 bis 4

je 90 Minuten online

Trainiert wird an dem, was nächste Woche ansteht.

Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer bringt einen echten Fall mit — eine Entscheidungsvorlage, eine Verkaufschance, einen Führungsfall. Die Trainingstage arbeiten daran. Die Follow-ups werten aus, was im echten Meeting daraus geworden ist.

DIE SECHS FRAGEN AUF DEN NÄCHSTEN SEITEN

- | | | |
|-----------|-----------------------------------|----------|
| 01 | Für wen ist das? | Seite 02 |
| 02 | Welche Programme gibt es? | Seite 03 |
| 03 | Wie läuft ein Programm ab? | Seite 04 |
| 04 | Was bleibt danach? | Seite 05 |
| 05 | Was kostet das? | Seite 06 |
| 06 | Wie fängst du an? | Seite 07 |

Für wen ist das?

Für alle, die Technik verstehen und sie erklären müssen. **Drei Aufgaben, drei Programme.** Entscheidungen ermöglichen, Kunden beraten, ein Team führen.

01 Wer Entscheidungen möglich machen muss

Technische Fachkräfte, Softwarearchitekten, Product Owner und IT-Projektleitungen. Nutzen, Risiken und Handlungsoptionen verständlich vermitteln.

02 Wer Kunden berät

Presales, Solution Engineers, technische Consultants und Account Executives, idealerweise als Tandems. Bedarf klären, Demos daran ausrichten.

03 Wer ein Team führt

Neue und angehende Engineering Manager sowie technische Teamleitungen. Orientierung geben, delegieren, schwierige Gespräche führen.

Was du mitbringst

ECHTE FÄLLE AUS DEINEM HAUS

Eine reale Präsentation, Entscheidungsvorlage oder Abstimmung.

Reale Verkaufschancen mit vorhandenen Pitch- und Demo-Unterlagen.

Reale Führungsfälle und ein persönliches Entwicklungsziel.

Was wir mitbringen

STRUKTUR UND ANPASSUNG

Auftragsklärung vor dem ersten Tag.

Anpassung des Konzepts an die vereinbarten Praxisfälle.

Digitale Unterlagen und einen Transferplan.

Der rote Faden durch alle drei Programme.

Was an den Trainingstagen entsteht, geht in den nächsten echten Termin – und kommt im Follow-up zur Auswertung zurück. Deshalb sind die Follow-ups keine eigenen Termine, sondern die zweite Hälfte des Trainings.

 CHIP

Zum Weiterlesen: **Kommunikationstraining für IT-Mitarbeiter – Fachartikel auf chip.de**

Welche Programme gibt es?

Drei. **Sie unterscheiden sich in der Aufgabe und im Zeitraum**, nicht im Anspruch.
Jedes Programm verbindet Trainingstage mit Follow-ups von je 90 Minuten.

01 · 6 WOCHEN

Tech verständlich. Entscheidungen möglich.

Komplexe Themen auf den Punkt bringen und Stakeholder für tragfähige Entscheidungen gewinnen.

2 Trainingstage
2 Follow-ups

02 · 10 WOCHEN

Vom Feature zum Kundennutzen.

Technische Beratung, Demos und Pitches, die Kunden bei ihrer Kaufentscheidung weiterbringen.

3 Trainingstage
3 Follow-ups

03 · 6 MONATE

Vom Tech-Experten zur wirksamen Führungskraft.

Orientierung geben, schwierige Gespräche führen und Verantwortung im Team stärken.

4 Trainingstage
4 Follow-ups

Ein Unterschied, den du kennen solltest.

Programm 03 läuft nicht durchgehend, sondern in zwei Blöcken: zwei Trainingstage im ersten Monat, zwei weitere im vierten. Dazwischen und danach je zwei Follow-ups. Programm 01 und 02 liegen enger beieinander – sechs beziehungsweise zehn Wochen.



Gearbeitet wird an den Unterlagen, die ohnehin auf dem Tisch liegen.

IN JEDEM PROGRAMM GLEICH

- ✓ Ein Trainingstag vor Ort: rund sieben Stunden
- ✓ Als Online-Training: rund sechs Stunden
- ✓ Jedes Follow-up: 90 Minuten online
- ✓ Geschlossene Gruppe, Transferplan zum Abschluss

Wie läuft ein Programm ab?

In Blöcken über Wochen. **Trainingstage zum Trainieren, Follow-ups für das, was danach im echten Termin passiert.** Die Trainingstage finden vor Ort statt oder, wenn es besser passt, online. So sieht das bei Programm 01 aus.

PROGRAMM 01 ÜBER SECHS WOCHEN

WANN	FORMAT	WAS PASSIERT
Vorbereitung	vorab	Jeder wählt eine reale Präsentation, Entscheidungsvorlage oder anspruchsvolle Abstimmung aus.
Tag 1	Trainingstag	Zielgruppen verstehen, Kernbotschaften entwickeln, technische Details passend dosieren. Ein dreiminütiges Management-Briefing erarbeiten.
Tag 2	Trainingstag	Empfehlungen begründen, Zielkonflikte erklären, kritische Rückfragen beantworten. Simulationen zu Roadmaps, Security oder technischer Verschuldung.
Woche 3	Follow-up, 90 Min.	Erfahrungen aus echten Meetings auswerten.
Woche 6	Follow-up, 90 Min.	Schwierige Situationen nachtrainieren und den Transfer sichern.

Bei den längeren Programmen kommt Wiederholung dazu.

Programm 02 ergänzt einen dritten Trainingstag in Woche 8 zu Einwänden bei Preis, Wettbewerb und Implementierung – und schließt in Woche 10 online mit gemeinsamen Standards. Programm 03 bilanziert in den Monaten 5 und 6 und endet mit einem Transferplan für die folgenden 90 Tage.

Die Abstände zwischen den Terminen sind gewollt.

Dazwischen liegen die echten Meetings, Demos und Gespräche. Genau die sind der Stoff des nächsten Follow-ups – deshalb steht zwischen zwei Terminen immer eine echte Anwendung.

Was bleibt danach?

Unterlagen, die weiterverwendet werden. **Jedes Programm endet mit einem Ergebnis, das im nächsten Termin gebraucht wird.**

01 Nach „Tech verständlich“

Eine überarbeitete Entscheidungsvorlage pro Person, ein wiederverwendbares Briefing-Format und ein Transferplan für den nächsten Stakeholder-Termin.

02 Nach „Vom Feature zum Kundennutzen“

Ein Leitfaden zur Bedarfsklärung, eine überarbeitete Demo-Dramaturgie und klare Rollen für gemeinsame Kundentermine.

03 Nach „Vom Tech-Experten zur wirksamen Führungskraft“

Ein persönlicher Führungsleitfaden, erprobte Gesprächsstrukturen und Vereinbarungen zu Delegation und Zusammenarbeit.



Die Ergebnisse entstehen an realen Vorlagen aus dem Alltag.

IN JEDEM PROGRAMM ENTHALTEN

- ✓ Auftragsklärung
- ✓ Anpassung an vereinbarte Praxisfälle
- ✓ Durchführung der Trainingstage und Follow-ups
- ✓ Digitale Unterlagen
- ✓ Transferplan

Woran der Fortschritt gemessen wird.

An Verständlichkeit, Relevanz und Klarheit der Entscheidungsfrage. In den Kundenprogrammen zusätzlich an der Nutzenargumentation und an verbindlich vereinbarten nächsten Schritten.

Was kostet das?

Der Preis gilt je geschlossener Gruppe, nicht je Person. Er ergibt sich aus der Zahl der Trainingstage und der Follow-ups. Alle Beträge netto zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

PROGRAMM	BIS 4 PERSONEN	5 – 8 PERSONEN	AB 9 PERSONEN
01 • Tech verständlich. Entscheidungen möglich.	ab 5.650 €	ab 6.250 €	Projektangebot
02 • Vom Feature zum Kundennutzen.	ab 8.600 €	ab 9.500 €	Projektangebot
03 • Vom Tech-Experten zur wirksamen Führungskraft.	ab 11.300 €	ab 12.500 €	Projektangebot

Wie der Preis entsteht.

Ein Trainingstag kostet ab 2.450 € (bis 4 Personen) oder ab 2.750 € (5–8 Personen), zwei Trainingstage ab 4.650 € oder ab 5.250 €. Jedes Follow-up à 90 Minuten kommt mit ab 500 € dazu. Ob vor Ort oder online trainiert wird, ändert am Preis nichts. Basis ist die NEOP-Preisübersicht 09/2026.

Was zusätzlich berechnet wird

NICHT IM BASISPREIS

Reise-, Reisezeit-, Übernachtungs- und Raumkosten bei Terminen vor Ort.

Zusätzliche Konzeption und Senior-Besetzung.

Weitere Trainer und Videoauswertungen.

Was sich dazubuchen lässt

OPTIONALE VERTIEFUNG

Einzelcoaching: 5 × 90 Minuten bis 3 Monate, 1.950 € je Person.

Einzelcoaching: 10 × 90 Minuten bis 6 Monate, 3.650 € je Person.

Verlängerung um 6 monatliche Online-Gruppentermine: ab 3.000 €.

Verbindlich ist das individuelle Angebot.

Die genannten Beträge gelten für den beschriebenen Basisumfang. Was du brauchst, steht danach mit Format, Umfang, Terminen und Preis im Angebot.

Wie fängst du an?

Mit einem Gespräch. **15 Minuten, kostenlos, unverbindlich.** Wir klären, welches Programm zu deinem Team passt — und ob überhaupt eines passt. Wenn nicht, sagen wir dir das.

WEG 1 · TERMIN

Such dir einen Termin.

15 Minuten am Telefon, ohne Vorbereitung.

Termin wählen

WEG 2 · ANFRAGE

Beschreib, worum es geht.

Rolle, Gruppengröße, Anlass — mehr braucht es nicht.

Anfrage senden

WEG 3 · WHATSAPP

Schreib uns direkt.

Für kurze Fragen zu Programm und Terminen.

01520 / 6189964

DEINE ANSPRECHPARTNERINNEN



Malena Gahr

Geschäftsführerin und Gründerin
malena@neop-consulting.de



Natalie Bertram

Leitung Seminarmanagement
natalie@neop-consulting.de

Kontakt

DIREKT ERREICHBAR

Telefon: 0800 / 88 111 80, kostenfrei aus dem deutschen Festnetz.

E-Mail: info@neop-consulting.de

Im Netz: thetechtranslators.de

Wo trainiert wird

VOR ORT ODER ONLINE

Inhouse bei euch im Haus, in eurem Takt.

Auf Wunsch in der NEOP Academy, Gerberstraße 3a, 30169 Hannover.

Oder vollständig online, dann rund sechs Stunden je Trainingstag.

Was nach dem Gespräch passiert.

Du bekommst ein Angebot mit Format, Umfang, Terminen und Preis. Danach folgen Auftragsklärung und die Abstimmung der Praxisfälle, beides vor dem ersten Trainingstag.