

Ausbildung zum Business Coach (systemisch)

— Ihre systematische Fähigkeitsentwicklung —

Wir möchten,

dass Sie Ihre Fähigkeiten zur eigenständigen, systemischen Analyse unterschiedlicher Coaching-Anlässe in Unternehmen und Organisationen anwenden können, um mit Ihrem Klienten seine Ziele zu erreichen. Neben dem Methodenwissen ist daher auch die eigenständige Entwicklung eigener konzeptioneller Vorgehensweisen als Systemischer Coach ein Schwerpunkt der Ausbildung.

Coaching lebt ...

durch Praxis. Unser Ansatz ist wirkungsorientiert. Sie begreifen und reflektieren die unterschiedlichen Stärken der verschiedenen Schulen im traditionellen Coaching und können sie entsprechend angepasst in Ihrem Arbeitsalltag als Systemischer Coach anwenden. In den praktischen Übungen, die zwei Drittel der Ausbildung ausmachen, werden Sie durch Ihre Ausbilder einführend begleitet und in Ihrer individuellen "Performance" entwickelt.

Die Ergebnisse ...

Ihrer ausbildungsbegleitenden Projektarbeit können Sie direkt wertschöpfend im Unternehmen oder in Ihrer Tätigkeit als selbstständiger Systemischer Coach umsetzen.

Unser Ziel

ist es, alle Teilnehmer im Sinne des "state of the art" bestmöglich zu qualifizieren.

Die Qualität ...

erfordert eine unabhängige Überprüfung. Wir bieten allen Teilnehmern die Möglichkeit, sich in Rahmen der Ausbildung durch den dvct e.V. zertifizieren zu lassen. Die Zertifizierung durch den dvct beinhaltet unter anderem die professionelle Begutachtung Ihrer Coaching Performance vor Ort durch unabhängige, externe Gutachter des Berufsverbandes.

Nicht vergessen werden darf hier unser Anspruch, Ihnen über den gesamten Ausbildungszeitraum die bestmögliche Betreuung zu bieten.

Unser Angebot richtet sich an ...

- Führungskräfte, die mit Coaching führen wollen
- Trainer
- zukünftige, selbstständige Coaches
- Personalentwickler
- Geschäftsführer und Vorstände von KMU
- Personalleiter und Personalverantwortliche

Warum eine Ausbildung zum Business- Coach?

Die Menschen

Ein Coach unterstützt Menschen in ihren Veränderungswünschen. Der Business Coach arbeitet mit und für Menschen, die in ihrem beruflichen Alltag in Unternehmen und Organisationen erfolgreich sein wollen. Die Klienten des Business Coaches können sowohl Einzelne als auch Gruppen sein.

Die Unternehmen und Organisationen

Der Business Coach arbeitet für Unternehmen und Organisationen, die sich einer individuellen Thematik (z.B. Produkte oder Wellness) und Wertschöpfung (z.B. Gewinn oder Heilung) verpflichtet haben.

Die Wertschätzung

Der Business Coach arbeitet ehrlich, fair, konstruktiv, authentisch, diszipliniert und wertschätzend für Menschen, Unternehmen und Organisationen.

Die Komplexität

Menschen und Gruppen sowie Unternehmen und Organisationen sind offene, komplexe Systeme, die über innere und äußere Strukturen verfügen. Die Gestaltung dieser inneren und äußeren Strukturen erfolgt durch Menschen nach bewussten und unbewussten Handlungs- und Gestaltungsmustern. In dieser Komplexität arbeitet der Business Coach mit systemischen Ansatz.

Die Strategie

Der Business Coach will ressourcen-gestützt erreichen, dass Menschen ihre eigenen Handlungsmuster diagnostieren, bewerten und verändern können - insofern ist Busi-

ness Coaching Hilfe zur nachhaltigen Selbsthilfe. Ein systemisches Vorgehen liegt vor, wenn der Coach dabei hilft, die Gesamtheit der Abhängigkeiten und Beeinflussungen des Klienten in seinen Beziehungen im Arbeitsfeld zu entdecken, sie thematisch zu bewerten und ganzheitliche Lösungsstrategien oder -muster durch den Klienten auszulösen.

- Die Methode** Der Business Coach kann in der komplexen und nicht immer eindeutigen Arbeitswelt seiner Klienten nur erfolgreich arbeiten, wenn seine Diagnosetools, Interventionen und Deutungsgrundlagen dieser komplexen, systemischen Welt entsprechen.
- Die Realität** Der Business Coach ist im Verständnis seines Handelns loyal und korrekt zu den Grundwerten einer Unternehmung oder Organisation und akzeptiert deren betriebswirtschaftliche, kulturelle und politische Rahmenbedingungen und Gesetzmäßigkeiten.
- Das Ergebnis** Dem BusinessCoach geht es als Prinzip darum (USP / Alleinstellungsmerkmal der Arbeitshaltung), daß die beruflich gewollte Performance von Personen und Gruppen selbstbestimmt im Kontext ihrer komplexen Rahmenbedingungen des Tätigkeitsfeldes eigenverantwortlich ausgelöst wird.

Die Inhalte der Ausbildung zum Business Coach (systemisch)

Inhalte der Ausbildung zum Business Coach (systemisch)

Modul 1: Coaching BASIS (5 Tage)

Im Basismodul gewinnen Sie ein Grundverständnis von Systemischem Coaching im Unternehmen und können erste Coachings durchführen. Innerhalb dieses Moduls wird der Aspekt FÜHRUNG besonders hervorgehoben.

- Grundhaltungen im Coaching
- Entwicklung eines systemischen Coaching-Verständnisses
- Coaching sinnvoll strukturieren
- Anlässe für Coaching im Unternehmen identifizieren
- Systemische Fragetechniken wirkungsvoll einsetzen

Modul 2: Veränderungen erfolgreich begleiten (3 Tage)

Innerhalb dieses Moduls lernen Sie, verhaltensauslösende Motive Ihres Klienten zu identifizieren und mit ihm ressourcen-gestützte Lösungen zu entwickeln.

- Motive, Handlungen und Werte des Klienten und seines beruflichen Umfeldes verstehen
- Analysemodelle im Coaching anwenden
- Eigenmotivation des Klienten dauerhaft entfalten, Selbstvertrauen stärken
- Ziele im systemischen Business-Kontext nachhaltig erreichen

Modul 3: Konfliktlösung als Gewinn (3 Tage)

Gelöste Konflikte sind ein Gewinn für den Einzelnen und im betriebswirtschaftlichem Sinne für das Unternehmen. Dieses Modul versetzt Sie in die Lage, Konflikte zu erkennen und ihre Entstehung zu verstehen. Sie lernen Konflikte emotional einfühlend zu begleiten und mit den Beteiligten zu lösen.

- Ursachen, Auswirkungen und Diagnose von systemischen Konflikten
- Entstehung und Klärung persönlicher Konflikte im beruflichen Alltag
- Strategien und Werkzeuge zur Konfliktlösung
- Konsensorientierte Lösungen langfristig verankern

Modul 4: Visionen, Ziele, Orientierung (3 Tage)

Sie erfahren, wie Identitätsbildung bei Einzelnen und im Unternehmen entsteht und wie Sie als Coach Visionen initiieren und zielorientiert mit dem Klienten umsetzen. Balance zwischen Harmonie und Aufbruch wird erkannt und angenommen.

- Lebensvorstellungen erkennen und gestalten
- Die Karriere entwickeln und begleiten
- Leitbildentwicklung im Unternehmen
- Visionäre Energie zur Eigenmotivation nutzen

Modul 5: Kreativ coachen - eigene Werkzeuge für Einzelne und Teams entwickeln (3 Tage)

Ein erfolgreicher Coach begegnet unterschiedlichen Situationen mit einem stimmigen Handeln. In diesem Modul werden Sie eigene Coaching-Werkzeuge entwickeln und lernen, wie Sie Ihr "Können" kreativ für Anliegen von Einzelnen und Teams perfekt einsetzen.

- Grundlagen der Kreativität im Coaching
- Wirkungsvolle Kreativitätstechniken
- Kollegiales Team-Coaching initiieren und begleiten
- Eigene Werkzeuge entwickeln und erproben

Modul 6: Das eigene Coaching-Potenzial im Unternehmen sinnvoll vermarkten (3 Tage)

Innerhalb dieses Moduls stellen Sie Ihre Projektarbeit vor und lernen interaktiv, wie Sie Coaching, sich selbst und Ihr Erfolgskonzept im Unternehmen vermarkten.

- Vorstellung und Supervision der Ergebnisse der im Rahmen der Projektarbeit durchgeführten Coachings
- Coaching in Unternehmen wertschöpfend einsetzen
- Rechtskenntnisse für den Business-Coach
- Vorbereitung auf die Zertifizierung

Modul 7: Zertifizierungswochenende (2 Tage)

Live-Coaching vor externen Gutachtern im Rahmen der dvct-Zertifizierung.

Für Teilnehmer, die eine dvct-Zertifizierung nicht benötigen, findet die Zertifizierung analog ohne dvct-Gutachter statt.

Die Ausbildungsmethoden

Wir initiieren und begleiten Ihre Lernprozesse durch ...

- Lehrgespräche
- supervidierte Live Coachings der Teilnehmer untereinander
- Mentoring (Jeder Teilnehmer hat während der gesamten Ausbildung einen persönlichen Mentor, der ihm zur Seite steht)
- supervidierte Live Coachings von "Nicht-Teilnehmern" im Rahmen der Projektarbeit.
- Einzel- und Gruppenarbeiten mit moderierter Auswertung
- Reflexionsphasen
- Diskussion und Erfahrungsaustausch der TeilnehmerInnen
- Einzel- und Gruppenarbeiten mit Präsentationen
- Systemische Feedback-Verfahren zur Steigerung der individuellen "Performance"
- konzeptionelle Einzelarbeiten
- Transferübungen (Übungen, die vermitteltes Wissen in die Berufspraxis übertragen, so dass sich Ihre neu erworbenen Fähigkeiten festigen)
- Peer-Groups (Selbststeuernde Lern-, Arbeits- und Supervisionsgruppen)

Ihre Ausbildung erfolgt in Lernfeldern. Zum besseren Verständnis haben wir sie als Module bezeichnet. Lernfelder der Ausbildung sind thematische Einheiten, die an typischen Aufgabenstellungen und Handlungsabläufen aus dem Coaching orientiert sind. Innerhalb jeder Einheit wird der Zusammenhang mit dem Coaching-Prozess deutlich.

Kurz: Sämtliche Lerninhalte werden an einem "roten Faden" abgebildet, so dass Sie jederzeit erkennen können, wo Sie sich befinden und welchen Bezug die Inhalte zur Praxis als Business Coach haben

Theorie: Wir wissen, dass Theorie notwendig ist und vermitteln Ihnen zentrale Modelle und Werkzeuge aus unterschiedlichen Fachdisziplinen des Coachings. Unser Ziel ist es, dass Sie Zusammenhänge erkennen können, um für Ihre Praxis eigene, individuelle Wege zu finden.

Praxis: Ihr Kopf lernt die Theorie (kognitiv), Ihr Bauch die Praxis (affektiv). Beide zusammen wenden Werkzeuge an (psychomotorisch), deren sichere Handhabung für Sie bedeutend ist. Coaching kann nicht durch Theorie alleine erlernt werden. Selbst zu spüren, wie Theorie in der Praxis funktioniert sichert ein schnelles "Begreifen" und erleichtert Ihnen die Übertragung der Theorie in Ihr späteres Wirken. Daher liegt der Praxisanteil unserer Ausbildung bei mehr als 70%.

Die hohe **Praxisrelevanz** der Ausbildung zum Business Coach erfordert von Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine angemessen hohe Lerndisziplin und Eigenmotivation.

Die Ausbildungszeiten

Wochentags	09:00 Uhr - 19:00 Uhr
Samstags	09:00 Uhr - 19:00 Uhr
Sonntags	09:00 Uhr - 15:00 Uhr

Teilnehmer min. 8 — max. 18

Die Termine Ihrer Ausbildungsreihe

Ausbildungsreihe 3 / 2006

Ausbildungsbeginn 18. Oktober 2006
Ausbildungsende 15. April 2007

18.10.-22.10.2006 Modul 1 — Coaching Basis
10.11.-12.11.2006 Modul 2 — Veränderungen erfolgreich begleiten
08.12.-10.12.2006 Modul 3 — Konfliktlösung als Gewinn
12.01.-14.01.2007 Modul 4 — Visionen, Ziele, Orientierung
09.02.-11.02.2007 Modul 5 — Kreativ coachen - eigene Werkzeuge für Einzelne und Teams entwickeln
09.03.-11.03.2007 Modul 6 — Das eigene Coaching-Potenzial im Unternehmen sinnvoll vermarkten
14.04.-15.04.2007 Modul 7 — Zertifizierungswochenende

Ausbildungsreihe 1 / 2007

Ausbildungsbeginn 21. Februar 2007
Ausbildungsende 09. September 2007

21.02.-25.02.2007 Modul 1 — Coaching Basis
23.03.-25.03.2007 Modul 2 — Veränderungen erfolgreich begleiten
27.04.-29.04.2007 Modul 3 — Konfliktlösung als Gewinn
01.06.-03.06.2007 Modul 4 — Visionen, Ziele, Orientierung
29.06.-01.07.2007 Modul 5 — Kreativ coachen - eigene Werkzeuge für Einzelne und Teams entwickeln
03.08.-05.08.2007 Modul 6 — Das eigene Coaching-Potenzial im Unternehmen sinnvoll vermarkten
08.09.-09.09.2007 Modul 7 — Zertifizierungswochenende

Ausbildungsreihe 2 / 2007

Ausbildungsbeginn 09. Mai 2007
Ausbildungsende 11. November 2007

09.05.-13.05.2007 Modul 1 — Coaching Basis
15.06.-17.06.2007 Modul 2 — Veränderungen erfolgreich begleiten
13.07.-15.07.2007 Modul 3 — Konfliktlösung als Gewinn
10.08.-12.08.2007 Modul 4 — Visionen, Ziele, Orientierung
14.09.-16.09.2007 Modul 5 — Kreativ coachen - eigene Werkzeuge für Einzelne und Teams entwickeln
12.10.-14.10.2007 Modul 6 — Das eigene Coaching-Potenzial im Unternehmen sinnvoll vermarkten
10.11.-11.11.2007 Modul 7 — Zertifizierungswochenende

Ausbildungsreihe 3 / 2007

Ausbildungsbeginn 24. Oktober 2007
Ausbildungsende 3. Mai 2008

24.10.-28.10.2007 Modul 1 — Coaching Basis
23.11.-25.11.2007 Modul 2 — Veränderungen erfolgreich begleiten
11.01.-13.01.2008 Modul 3 — Konfliktlösung als Gewinn
08.02.-10.02.2008 Modul 4 — Visionen, Ziele, Orientierung
07.03.-09.03.2008 Modul 5 — Kreativ coachen - eigene Werkzeuge für Einzelne und Teams entwickeln
11.04.-13.04.2008 Modul 6 — Das eigene Coaching-Potenzial im Unternehmen sinnvoll vermarkten
02.05.-03.05.2008 Modul 7 — Zertifizierungswochenende

Der Ort Hamburg
Ihre Ausbilder Sascha Brink — Dipl.Päd. Axel Janßen — Dr. Rolf Meier
Der Preis siehe unter www.systemische-coach-ausbildung.de



Sascha Brink

Jahrgang 1968 • 15 Jahre Erfahrung in unterschiedlichen Funktionen (auch als Filialleiter) in Handel und Vertrieb. I • Training von Führungskräften (Gesprächsführung, Moderation, Präsentation, Teamentwicklung, Konfliktklärung, allgemeine Führungskompetenzen)

Arbeitsschwerpunkte

Berater, Trainer und Coach – spezialisiert auf die Entwicklung und Umsetzung von Veränderungs-Konzepten insbesondere im Bereich „Führung und Kundenorientierung“ auf Geschäftsführerebene

Mitglied im „Deutschen Verband für Coaching und Training (dvct) e.V.“



Axel Janßen

Diplom-Pädagoge • Jahrgang 1964 • 14 Jahre Erfahrung als Führungskraft in den Branchen (Dienstleistung, IT, Logistik, neue Medien, Aus- und Weiterbildung)

Arbeitsschwerpunkte

Business-Coach, Schwerpunkte: Selbst- und Zeitmanagement • Konflikt-Coaching (innere Konflikte, Konflikte in Teams und Hierarchien) • Ausbilder für Trainer und Coaches • Gutachter „Coach- und Trainer-Zertifizierung“

Vorstandsvorsitzender TRAINING im „Deutschen Verband für Coaching und Training (dvct) e.V.“



Dr. Rolf Meier

Wirtschaftspädagoge • Jahrgang 1944 • 18 Jahre Führungserfahrung in Großunternehmen auf 2. und 3. Ebene • Geschäftsführe-"auf Zeit"-Tätigkeiten • Leiter Seminare & Konzeptionen und Die Coaches • Coach, Berater, Trainer seit 1969 • Trainer- und Cochausbildung • Buchautor: Führen mit Zielen, Coaching, Team-Power, Richtig kritisieren, Mitarbeiter erfolgreich auswählen

Arbeitsschwerpunkte:

Personalentwicklungskonzepte, Coaching, Führung, Train the Trainer

Mitglied im „Deutschen Verband für Coaching und Training (dvct) e.V.“