

**Modulare Ausbildung
zum
Business Coach**



Tannenfelde Bildungs- und Tagungszentrum
Tannenfelde 1
24613 Aukrug-Tannenfelde

Ausbildung zum Business Coach

Inhaltsverzeichnis

Allgemeine Informationen zur Ausbildung zum Business Coach	Seite 1-2
Modul 1 – Einführung Coaching / Kommunikation	Seite 3
Modul 2 – Motivation / Kommunikation II	Seite 4
Modul 3 – Ressourcenarbeit	Seite 5
Modul 4 – Resilienz und Zürcher Ressourcen Modell	Seite 6
Modul 5 – Konfliktmanagement / Teamcoaching I	Seite 7
Modul 6 – Co-Kreation / Transformation4 / Organisation	Seite 8
Abschluss / Zertifikat	Seite 9
Kompetenzziele	Seite 10-11
Kundenmeinungen	Seite 12-13
Trainerteam	Seite 14

Allgemeine Informationen zur Ausbildung zum Business Coach

Erfolgreiches Agieren in der Berufswelt braucht gegenwärtig mehr denn je Kompetenzen, die über fachliches Wissen hinausgehen. Diese Kompetenzen werden in unserer Ausbildung vermittelt und trainiert. Mit ihnen gelingt es, die Herausforderungen des modernen Berufsalltags (z.B. Arbeitsdruck, Stress, Komplexität, Widersprüchen etc.) zu meistern und Handlungsfähigkeit zu erweitern.

Diese umfangreiche modulare Ausbildung (6 x 2 Tage) bietet Tannenfelde in Kooperation mit der CONTEXT Vertrauen & Entwicklung GmbH aus Kiel an.

Die Eckdaten

Dauer:	6 Module á 2 Tage, jeweils von Freitagmorgen (9:00 Uhr) bis Samstagnachmittag (ca. 16:00 Uhr). Teilweise werden einige Ausbildungseinheiten am Abend nach dem Abendessen angeboten.
Zeitraum:	Mai 2024 bis November 2024
Abschluss:	Zertifizierung erfolgt am Tag 2 des 6. Moduls
Preis:	5.220,00 € Seminargebühren zzgl. 227,00 € Tagungspauschale / Modul (Vollverpflegung und Übernachtung) Wir empfehlen die Übernachtung zu buchen, da Lerneinheiten am Abend möglich sind und die Teilnehmenden sich besser kennenlernen können.
Zielgruppe:	Die Ausbildung eignet sich sowohl für Führungskräfte/ Personalverantwortliche in Unternehmen aller Branchen und Größen als auch für freiberuflich tätige Berater und Trainer.
Info-Abende	Mehrmals vor Ausbildungsbeginn bieten wir die Möglichkeit, mehr über die verschiedenen Trainer/innen, über die Inhalte, Methoden und Rahmenbedingungen zu erfahren (kostenlos).
Anmeldung:	Am einfachsten online unter www.tannenfelde.de
Förderung:	Nutzen Sie für diese Ausbildung den Weiterbildungsbonus Schleswig-Holstein, der für Mitarbeitende gilt, die in Schleswig-Holstein arbeiten.

Was ist Coaching?

Coaching ist eine Beratungsform mit dem Ziel der beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung. Coaching arbeitet ziel-, ressourcen- und lösungsorientiert.

Unsere Ausbildung legt den Schwerpunkt auf das Individuum und seine Möglichkeiten zur Veränderung. Von dieser Basis aus wird systemisches Arbeiten mit Führungskräften, Gruppen und Teams in Organisationen vermittelt - mit einem hohen Maß an Trainingseinheiten und Transferarbeit. Wir kombinieren praxisnahe Modelle und methodische Vorgehen aus der lösungsorientierten und systemischen Beratung mit verschiedenen Ansätzen von Gesprächsführung sowie mit aktuellen Erkenntnissen aus der Hirnforschung und der Motivationspsychologie.

Ihr Nutzen

- Optimierung der Personalentwicklung hinsichtlich Einschätzung von Mitarbeitenden
- Mehr Kompetenzen in den Bereichen Teamleitung und Führung
- Erweiterte Handlungsfähigkeit im Umgang mit Konflikten und im Rahmen von Veränderungsprozessen
- Verbesserung des Selbstmanagements: Bearbeitung persönlicher Themen
- Zugewinn an Souveränität im Umgang mit Konflikt-, Stress- und Belastungssituationen
- Erweiterung des persönlichen Handlungsrepertoires durch ein breites Spektrum unterschiedlicher Methoden und Interventionen für die Arbeit mit Einzelpersonen, Gruppen und Organisationen
- Optimierung der professionellen Kommunikation (z.B. für Kunden- und Mitarbeitendengespräche)

Kurze Übersicht über Inhalte (Seite 2 bis 8 beschreiben die Inhalte näher)

- Einführung Coaching: 3D-Prozessmodell, Praxis Ressourcen- und Lösungsorientierung
- Kommunikation: u.a. Trainingssystem Gesprächsführung, Nonverbale Kommunikation, Klärung zwischenmenschlicher Dynamik
- Motivation: u.a. Aufbau von Motivation und Entschlusskraft durch Haltungsziele, Zielgerichtetes Handeln mit Ressourcen
- Stressmanagement: Stress-Prophylaxe, Stärkung von körperlichen und psychischen Kräften, Erlangen von Gelassenheit und Selbstsicherheit
- Transformation und Führung: Co-Kreation, Führung ohne Weisungsbefugnis, Transformative Autorität
- Konfliktmanagement: u.a. Methoden zur Konfliktbearbeitung, Konfliktgespräche führen, Konflikte als Bestandteil von Teamentwicklungsprozessen
- Person und Organisation: u.a. Coaching als Instrument der Personalentwicklung, Teamcoaching und Moderation

Methoden

Gesprächs- und Interventionstraining, Fallarbeit, trainerbegleitete Kleingruppenarbeit, Plenumsgespräche, Inputs, Lernen am Modell, Transferwerkstätten

Modul 1

Einführung Coaching / Kommunikation

2 Tage – 16 Unterrichtseinheiten

Schwerpunkte:

- Kursaufbau: Theorie und Praxis
- 3D-Coaching®-Prozessmodell
- Systemisch-konstruktivistische Perspektiven: Grundbegriffe und Menschenbild
- Haltung des Coachs
- Prozessorientierung, Lösungsorientierung und Motivation, Teil I
- Interaktion / Kommunikation: Nonverbale Kommunikation, professioneller Kontakt, Kommunikationsschleifen
- Trainingssystem Gesprächsführung
- Arbeit an persönlichen Anliegen / Praxisfälle
- Grundlagen zur Begleitung von Veränderungsprozessen
- Aufbau eines Beratungssystems: Stabilität und Veränderung
- Haltung als Coach / als Führungskraft

Methoden, Übungen:

- Rapport
- Subjektive Realitäten
- Auftragsklärung / Thema erfassen
- Hypothesen bilden
- Methoden des Spiegeln (Zusammenfassendes Spiegeln, Wortwörtliches Widerspiegeln, Paraphrasierendes Wiedergeben, Emotionen verbalisieren)

Modul 2

Motivation / Kommunikation II

2 Tage – 16 Unterrichtseinheiten

Schwerpunkte:

- Umgang mit Ambivalenzen
- Motivation
- Ziele und Motivation
- Rubikon-Modell
- Ressourcenarbeit
- Ausnahmen suchen
- Skalierung
- Aufbau von Motivation und Entschlusskraft durch Haltungsziele

Methoden, Übungen:

- Entscheidungsbilanz, Ambivalenzenwaage, Ambivalenzenwippe
- Zielformulierungen:
SMART und Handlungswirksame Zielformulierung
- Affektbilanz und somatische Marker
- Wenn, dann-Pläne
- Zielgerichtetes Handeln mit Ressourcen
- Ankern von Ressourcen
- Fortsetzung Gesprächstraining: u.a. Erlebnis konkret beschreiben
- Thema und Ziel erfassen
- Mottozielkriterien

Modul 3

Lösungsarbeit

2 Tage – 16 Unterrichtseinheiten

Schwerpunkte:

- Ressourcen als Schritte zur Zielerreichung
- Ressourcen im Rubikon-Prozess
- Einführung Lösungsorientierter Ansatz
- Problem- und Lösungsfokus
- Prozessberatung (nach E. Schein)
- Lösungen im Kontext Organisation
- Lösungen 2. Ordnung

Methoden, Übungen:

- Aufmerksamkeitsfokussierung: Problem talk – solution talk
- Kategorien lösungsorientiertes Fragen, Ressourcenfragen, VAKOG
- Assoziieren und Dissoziieren
- Lösungsmatrix
- Werte- und Entwicklungsquadrat (nach Schulz von Thun)
- Timeline-Ressourcenarbeit
- Unterschiedsbildung
- Fortsetzung Gesprächstraining: vom Thema über das Ziel zur Lösung

Modul 4

Resilienz und Zürcher Ressourcen Modell

2 Tage – 16 Unterrichtseinheiten

Schwerpunkte:

- Die 7 Stufen der Resilienz in Theorie und Praxis
- Stressoren, Bewertungen und Stressreaktion
- Das Zürcher Ressourcen Modell (ZRM)
- Stärkung von körperlichen und psychischen Kräften
- Erlangen von Gelassenheit und Selbstsicherheit
- Zugang zu Ressourcen herstellen

Methoden, Übungen:

- Reflexion der eigenen Resilienz anhand der 7 Stufen der Resilienz
- Arbeit mit den 7 Stufen der Resilienz
- Arbeit mit Werten
- Aktivierung und Verankerung von Ressourcen
- Intervention I: Embodiment – Arbeit mit Stress-Symptomen
- Intervention II: Selbstbeziehung – Arbeit mit Anteilen
- Arbeit mit Metaphern und Bildern (Bezug Idiolektische Gesprächsführung)
- Arbeit mit Ambivalenzen
- Anteilsarbeit mit dem Inneres Team (nach Schulz von Thun)

Modul 5

Konfliktmanagement / Team I / Transformation

2 Tage – 16 Unterrichtseinheiten

Schwerpunkte:

Konfliktmanagement

- Konfliktdiagnose: Ebenen, Phasen und Regelkreise
- Bedürfnisse und Verhaltensmuster
- Allparteilichkeit
- Entwicklungspotential in Konflikten – Konfliktgespräche führen
- Bedürfnisebene der Konfliktparteien
- Sichere Position für den Coach

Team / Organisation

- Konflikte als Bestandteil von Teamentwicklungsprozessen
- Ziele in der Teamarbeit
- Problem-Ziel-Transformation
- Transformationsprozesse
- Führung ohne Weisungsbefugnis
- Transformationsprozesse begleiten
- Transformative Autorität
- Teamcoaching / Moderation

Methoden, Übungen:

- Klären subjektiver Bedeutungen
- Methoden Konfliktbearbeitung
- Gewaltfreie Kommunikation (nach M. Rosenberg)
- Zirkuläres Fragen
- Eisberg-Modell
- Wertschätzendes Erkunden in der Teamarbeit
- Arbeit mit Skalierungen

Modul 6

Team II / Organisation

2 Tage – 16 Unterrichtseinheiten

Schwerpunkte:

Team

- Team-Entwicklung und Erfolgsfaktoren
- Teams im Kontext ihrer Organisationskultur
- Zielarbeit in Teams

Organisation

- Organisationskulturen
- Rollenklärung
- Mitarbeitendengespräche
- Coaching als Instrument der Personalentwicklung
- Ethik im Coaching

Methoden, Übungen:

- Teamkultur und Entwicklungsrichtung
- Narrative Methoden: Story-telling
- Passung von Interventionen im Kontext Organisationskultur

(Die Inhalte werden im Rahmen des Kurrikulums an die Themen und Wünsche der Teilnehmenden angepasst)

Abschluss / Zertifikat

Das Testing und die Zertifizierung werden am Tag 2 des 6. Moduls vorgenommen.

Das Testing findet in einem speziellen Gruppenverfahren statt. Dieses Verfahren ermöglicht es, auf alle Lerninhalte der Module zurückzublicken und diese in einer Gruppenarbeit zu reflektieren. Theoretische und praxisrelevante Inhalte sowie Fallbeispiele werden bearbeitet. Ein Verfahren, von dem ehemalige Teilnehmer sagen: „Ich habe in einer ‘Prüfung’ noch nie so viel gelernt“. Das „Testing“ hat wenig den Charakter einer Prüfung, sondern ist vielmehr ein besonderer Abschluss, der eine weitere Lernerfahrung für alle Teilnehmer darstellt.

Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein Zertifikat. Ausgestellt wird dieses von den Kooperationspartnern: Dem Bildungs- und Tagungszentrum Tannenfelde, dem Ausbildungs- und Beratungsunternehmen CONTEXT – Vertrauen & Entwicklung GmbH. Nach erfolgreicher Teilnahme und der Anerkennung der Ethikrichtlinien erhalten Sie eine kostenlose Lizenz zur Nutzung der Wort- und Bildmarken 3D-Coaching®.



3D-BusinessCoach®

Nach Abschluss dieser Ausbildung sind Sie qualifiziert, inner- und außerbetriebliche Coachings anzubieten und durchzuführen. Es ermöglicht Ihnen, Coaching-Instrumente in die professionelle Gesprächsführung mit Mitarbeitenden und Kollegen zu integrieren. Darüber hinaus werden Sie an der persönlichen Haltung in der Weise gearbeitet haben, dass diese Ihre Führungskompetenz stärkt.

Kompetenzziele

In der 12tägigen Ausbildung und weiteren Treffen in Peer-Groups erwerben die Teilnehmenden folgende Kompetenzen, die im Zusammenwirken zur Handlungskompetenz führen:

1. Fachliche Kompetenz:

- Grundverständnis und Wissen über die Historie von Coaching erlangen
- Grundlegende Praxiselemente von Coaching erlernen: Coachings strukturieren (Thema erfassen, Ziel dialogisch formulieren und Lösungsschritte erarbeiten)
- Grundannahmen der systemisch-konstruktivistischen Beratung verstehen
- Möglichkeiten und Grenzen von Coaching einschätzen können
- Praxisorientiertes Wissen über Motivation und Emotion erwerben
- Praxisorientiertes Wissen über Teamdynamik und Konflikte erwerben

2. Methodische Kompetenz:

- Gespräche professionell und konstruktiv gestalten können
- Basisinterventionen aus der systemisch-lösungsorientierten Beratung anwenden können
- Individuelle Ressourcen dialogisch entdecken und nutzbar machen
- Methoden zum Umgang mit Stress kennenlernen
- Methoden zur Teamentwicklung kennenlernen
- Methoden zur Konfliktbearbeitung kennenlernen

3. Sozial-kommunikative Kompetenz:

- Bausteine professioneller Gesprächsführung anwenden können
- Nonverbale Kommunikationsebene wahrnehmen und zu nutzen lernen
- Sich in der subjektiven Realität des Kunden bewegen können
- Kontextsensibilität hinsichtlich der Erlebenswelt und Umwelt des Kunden erweitern und vertiefen
- Mit Teams und Gruppen zielbezogen kommunizieren können
- Konstruktiven Umgang mit konfliktuellen Gesprächssituationen erreichen

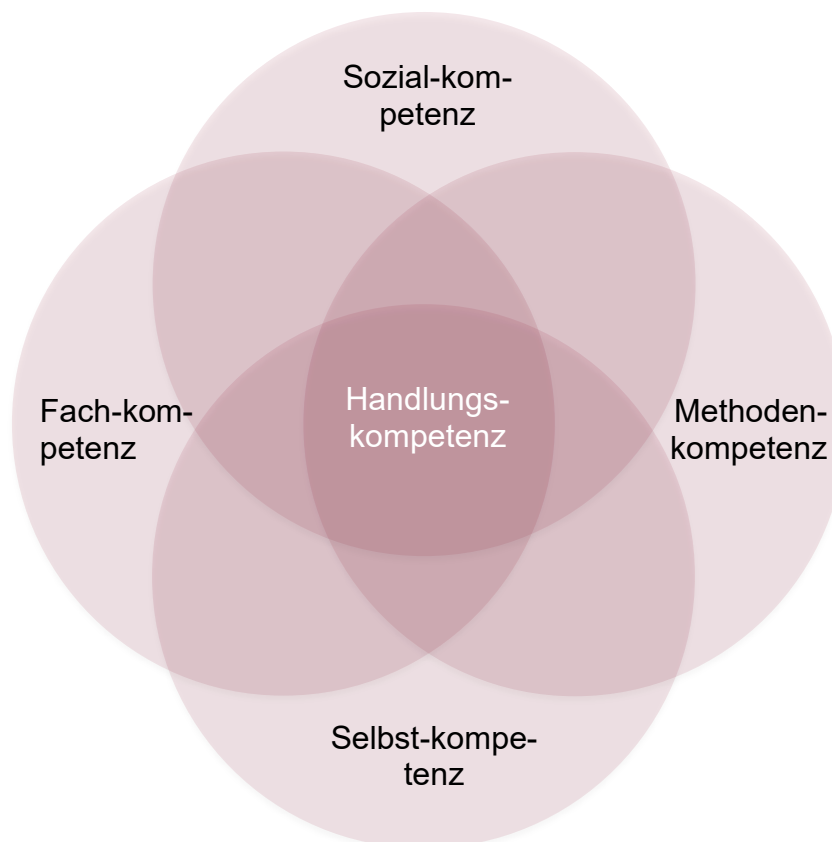
4. Selbstkompetenz:

- Coaching-Rolle und -Haltung reflektieren
- Die eigene Resonanzfähigkeit ausbauen
- Realistische Selbsteinschätzung erproben
- Selbstberuhigung und Stressbewältigung: Kontakt zum eigenen Selbst herstellen können
- Einen höheren Grad an Bewusstsein hinsichtlich persönlicher Bedürfnisse, Überzeugungen und Werte herstellen
- Grundannahmen aus der systemisch-konstruktivistischen Beratung in die eigene Haltung integrieren

5. Handlungskompetenz:

Die Handlungskompetenz des Coachs ergibt sich aus den vier genannten Kompetenzfeldern. Sie entwickelt sich durch weitere Anwendung und Aufarbeiten der Erfahrungen.

Handlungskompetenz meint die Fähigkeit und die Bereitschaft, Probleme der Berufs- und Lebenssituation zielorientiert auf Basis der oben genannten vier Kompetenzfelder selbstständig zu lösen sowie die eigenen Lösungen zu bewerten.



Kundenmeinungen

Maluhia, Schenefeld-Aasbüttel

Die Ausbildung „Business Coaching“ ist ein echter Gewinn!

Durch die ausgesprochen kompetente Vermittlung der vielseitigen Inhalte können die einzelnen Module sofort in die Praxis umgesetzt werden. Dadurch sind sie nicht nur beruflich eine große Bereicherung, sondern lassen sich auch in den privaten Bereich übertragen. Ich kann diese Ausbildung wirklich begeistert weiterempfehlen!

Stella Maar, Inhaberin

IBAK Helmut Hunger GmbH & Co. KG, Kiel

Die modulare Ausbildung zum Business Coaching beinhaltet aufeinander abgestimmte Bausteine mit verschiedenen Themenschwerpunkten. Die erfahrenen Referenten arbeiten gemeinsam mit den Teilnehmenden an praxisnahen Modellen und echten Fallbeispielen. Diese Ausbildung bringt jedes Unternehmen vorwärts, ich empfehle es sehr gerne weiter.

Karsten Bauer, Personalleiter

Gebr. Schröder GmbH, Kiel

Die Ausbildung zum Business Coach hat mich persönlich weiterentwickelt und dazu geführt, dass ich mein Unternehmen zukünftig noch besser führen kann. Ich habe meine Gesprächsführung mit Mitarbeitenden neu gestaltet und verbessern können. Das tut dem gesamten Unternehmen gut. Die einzelnen Module waren hervorragend ausgearbeitet und aufgrund der vielen Fallbeispiele sehr nah an der betrieblichen Realität. Ich empfehle diese Ausbildung jedem, der den Mut zur Selbstreflexion hat und offen für Veränderungen ist.

Randolph Schröder, Geschäftsführer

Vater pcs GmbH

Die Ausbildung zum „Business Coach“ in Tannenfelde hat mir beruflich und auch persönlich sehr viel gebracht. Durch meine Tätigkeit als Coach bei der Vater pcs habe ich täglich mit unterschiedlichsten Menschen und „Problemlagen“ zu tun. Die Ausbildung hat mir geholfen, die Gesprächsführung strukturierter und effizienter zu gestalten und zu steuern. Die unterschiedlichen Methoden und Fallbeispiele wurden lebhaft und interessant von den beiden Dozenten vermittelt und man hatte die Möglichkeit mit Hilfe von „echten“ Fällen praktisch zu üben. Der Austausch und Zusammenhalt in der Gruppe war sehr gut! Zu loben ist auch der Service und die Verpflegung in Tannenfelde. Ich kann die Ausbildung sowohl inhaltlich als auch vom Ablauf wärmstens weiterempfehlen! Vielen Dank an das ganze Team!

Michaela Kubillus

Richard Ditting GmbH & Co. KG

Die über einen Zeitraum von neun Monaten sehr kompetent und angenehm gereichten Bausteine fanden von Beginn an ihren scheinbar grenzenlosen, bewussten und unbewussten Einsatz in meinem beruflichen aber auch privaten Alltag und bereichern mich und den Gesprächspartner –so die bisherigen Rückmeldungen- in den vielfältigsten Situationen.

Wer Mut zum aufmerksamen Umgang mit sich, den Mitmenschen und den verschiedensten Situationen hat, ist in dieser spannenden Ausbildung richtig.

Gut gemacht und tut gut! Unbedingt empfehlenswert!

Stefanie Dücker, Leiterin Finanz- und Rechnungswesen

Birte Hack, Freiberufliche Trainerin

Auch für mich als freiberuflicher Coach, Beraterin und Trainerin war die Ausbildung zum Business Coach in Tannenfelde eine gute Investition.

Die sehr kompetenten Trainer haben es gut hinbekommen, die gängigen Theorien, neue wissenschaftliche Erkenntnisse und die verschiedenen Bedürfnisse der Teilnehmer „unter einen Hut“ zu bekommen. Für mich persönlich war es ein Gewinn, da viele praktische Erkenntnisse aus der Berufserfahrungen mit Methoden und Prozessen verknüpft werden konnten. Insbesondere der hohe Praxisanteil hat mir gut gefallen. So hatte jeder auch die Möglichkeit, sich in die verschiedenen Rollen einzufühlen (Coach, Coachee und Beobachter). Die gewonnenen Erkenntnisse können sofort in den Arbeitsalltag eingebracht werden. Diese Ausbildung kann ich uneingeschränkt weiterempfehlen.

Birte Hack

Das erfahrene Trainerteam



Volker Biesel (Jahrgang 1973) ist Geschäftsführer und Gründer des Beratungsunternehmens CONTEXT Vertrauen & Entwicklung GmbH. Seine inhaltlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Business-Coaching, Selbstmanagement und Organisationsentwicklung. Er hat verschiedene Beratungs- und Coaching-Ausbildungen und Akkreditierungen (z. B. Generative Coaching Certification Germany (GCCG), Gilligan/Dilts), ist darüber hinaus zertifizierter Coach für Kollegiales Team Coaching® und zertifizierter Großgruppenmoderator. Mit seiner jahrzehntelangen Tätigkeit im Bereich Consulting und Projektmanagement bringt er Erfahrungen aus kleinen Start-Ups bis zu Konzernen mit. Über zwanzig Jahre als Unternehmer und Führungskraft (Geschäftsführer und Gesellschafter mehrere Unternehmen aus dem Branchenfeld Kommunikation) gewährleisten einen hohen Praxisbezug.



Christoph Huber (Jahrgang 1971) arbeitet seit 1994 als Lehrperson und ist seit 2019 Berater der CONTEXT Vertrauen & Entwicklung GmbH, als Schulleiter verantwortet er eine große Organisationseinheit in der Schweiz. Seine Schwerpunkte sind Organisationsentwicklung und Führung. Neben der zweijährigen Management-Ausbildung besuchte er zahlreiche Fort- und Weiterbildungen. Er ist systemischer Coach für neue Autorität und zertifizierter Mentaltrainer. Seit einigen Jahren beschäftigt er sich auch mit dem Thema transformative Autorität. Als Mentaltrainer arbeitete er im Mannschaftssport. Diese Erfahrungen und dieses Wissen setzt er immer wieder in Organisationsentwicklung, Beratung, Einzelcoachings und Supervisionen ein.



Dr. Dina Loffing (Jahrgang 1981) arbeitet seit 2010 als selbständiger Coach für Führungskräfte, Teams und Privatpersonen. Sie studierte Psychologie mit dem Schwerpunkt Arbeit- und Organisationspsychologie und Betriebswirtschaft. Zahlreiche Aus- und Weiterbildungen im Kontext Coaching, Kommunikation und Beratung prägen ihre Haltung als Coach. Schwerpunkte ihrer Arbeit sind gesunde Führung, Organisations- und Teamentwicklung, Moderation in Konflikten und Krisen sowie Selbstführung und Resilienz. Ihr neuestes Buch „Mini-Handbuch Resilienz-Coaching“ ist 2023 im Beltz-Verlag erschienen.

Weitere Trainer/innen oder Referenten für Themenvorträge werden individuell eingesetzt.