



Bildungszentrum
Karlsruhe GmbH

Bildung · Innovation · Zukunft

Personal, Führung, Gesundheit



Mehr Wissen.
Mehr Können.
Mehr
erreichen!



Business Coach IHK



**Praxisorientierte integrative Coaching-Ausbildung
mit weltweiter Anerkennung**



Lehrgangszeitraum: 19.10.2018 bis 12.10.2019

Konzipiert und durchgeführt von den Autoren des im renommierten GABAL-Verlags erschienenen Grundlagenwerks (in der Lehrgangsgebühr enthalten)

Silvia Richter-Kaupp
mit Gerold Braun und Volker Kalmbacher

Business Coaching



Wie man Menschen wirksam
unterstützt und sich als
Coach erfolgreich am Markt
etabliert

GABAL

VORWORT

Es gibt viele Möglichkeiten, mit einem Menschen dessen Themen und Anliegen zu bearbeiten. Jede psychologische Schule liefert eine andere Sicht auf den Klienten und die Rolle als Coach in der Beratungssituation. Zwischen den Anhängern dieser Schulen gibt es teilweise lebhafte Diskussionen darüber, (wann) welche Methode die bessere ist.

Unseren Trainern geht es primär darum, dem jeweiligen Klienten so effektiv, effizient und passgenau (d.h. typ- und situationsgerecht) wie möglich zu helfen. Wir haben uns daher für einen eklektischen Ansatz entschieden, der auf unspektakuläre Weise Methoden und Werkzeuge verschiedener Schulen miteinander kombiniert. Wir sind überzeugt davon, dass flexible Beratungsansätze die besten Voraussetzungen für positive Beratungserfolge bieten. Aus diesem Grunde haben wir unseren Lehrgang so aufgebaut, dass Sie sich grundlegende Kenntnisse aus verschiedenen Schulen aneignen, damit Sie Ihren verschiedenen Klienten mit ihren unterschiedlichen Anliegen und Ausgangssituationen auch gerecht werden können.

Wichtiger als jede Coaching-Methode ist allerdings der „gute Draht“ zum Klienten. Die positive Beziehungserfahrung kann ein zentrales Element in der Arbeit mit dem Klienten werden. Neben der Vermittlung von Methoden und Techniken aus verschiedenen Schulen haben wir diesen Lehrgang daher so konzipiert, dass ein weiterer Schwerpunkt auf dem Erwerb einer wohlwollend - wertschätzenden, einfühlsamen Arbeitshaltung und dem Know-how zur Gestaltung einer tragfähigen Berater-Klienten-Beziehung liegt. Die Voraussetzung für einen guten Rapport zum Klienten ist zum einen ein aufrichtiges Interesse an seinen Nöten, Zielen und Kräften und zum anderen die Fähigkeit und Bereitschaft, sich wirklich in ihn einzufühlen. Empathie ist eine Fähigkeit, die man lernen kann. Aufgrund unserer Sozialisation ist es für viele jedoch ein langer Lernprozess, die für erfolgreiche Coaching-Prozesse erforderliche einfühlsame und fragende (statt wertende und wissende) Haltung mehr und mehr zu verinnerlichen. Der beste uns bekannte Ansatz dafür ist das Modell der Gewaltfreien Kommunikation nach Dr. Marshall Rosenberg, das aus diesem Grunde einen wesentlichen Baustein darstellt.

Zur Klärung Ihrer beruflichen Ausrichtung bildet die unternehmerische Qualifikation mit einem Fokus auf den Themen Identitätsfindung, Positionierung und Vermarktung einen weiteren Schwerpunkt.

ZIELGRUPPE

Unternehmer und Führungskräfte:

Sie sehen eine Ihrer wichtigsten Aufgaben darin, Mitarbeiter zu führen und ihre Potenziale zu entdecken und nutzbar zu machen. Sie haben erkannt, dass direktive Führung bei vielen Menschen nicht mehr gut ankommt und beteiligungsorientierte Vorgehensweisen auf dem Vormarsch sind. Um fit und vorbereitet für diesen Wandel im Führungsverständnis zu sein, wollen Sie Ihre Beziehungs- und Gesprächskompetenz weiter verbessern und lernen, sich und andere so zu führen, dass alle Beteiligten gewinnen.

Selbständige externe Berater, Trainer und Coachs:

Sie möchten Ihr berufliches Spektrum erweitern und Ihre Kunden umfassender, tiefergehender und nachhaltiger beraten und betreuen und sich durch die Weiterbildung zum Business Coach (IHK) die entsprechenden Kompetenzen aneignen.

Firmeninterne Verhaltens- oder Managementtrainer:

Sie werden als themenbezogener Trainingsgestalter für Gruppen immer häufiger auch individuell und anlassbezogen konsultiert. Für diese Einzelgespräche wollen Sie sich kompetent machen.

Innovative Personalleiter und Personalentwickler:

Sie haben die wachsende Bedeutung von Coaching als Instrument der Personalentwicklung erkannt. Sie wollen als zukünftiger Business Coach (IHK) die Qualität externer Coachs besser beurteilen können und eventuell auch selbst firmenintern als Coach agieren, der Mitarbeiter kompetent und individuell beraten kann.

Auf den Punkt gebracht:

Dieser praxisorientierte, integrative Coaching-Lehrgang wendet sich an Sie, wenn Sie in einer steuernden/richtungsweisenden Funktion (Führungskraft, Unternehmer, Personaler, Berater, Trainer, Pädagoge, Arzt...) tätig sind und (öfter) im Dialog führen wollen und dabei bestrebt sind, exzellente Qualität und größtmöglichen Nutzen zu schaffen und Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit unter einen Hut zu bringen.

DIE BESONDERHEITEN

- Weltweite Anerkennung (ACTP / Accredited Coach Training Program der ICF (International Coach Federation))
- GFK (Gewaltfreie Kommunikation) und EKS (Engpass-konzentrierte Strategie) als geistige Grundhaltung
- Fokus auf dem Erwerb einer dialogischen Haltung
- Sanfter Zwang, sich mit der eigenen Identität zu befassen und seinen Platz in der Welt zu finden ;-)
- Exzellenter 'Werkzeugkoffer' aus verschiedenen Schulen (systemisch, lösungsorientiert, verhaltenstherapeutisch, NLP, GFK, EKS, TA, Hakomi...) dank eines eklektischen Ansatzes
- Umfassende und intensive Betreuung durch Expert Coachs mit sehr langjähriger Erfahrung
- Mindestens 6 Einzel-Mentor-Coaching-Sessions mit einem Professional Certified Coach (PCC) und einem Master Certified Coach (MCC)



DAS LEHRGANGS-ZIEL

Unabhängig davon, ob Sie als Führungskraft, Personaler oder Berater tätig sind, entwickeln Sie in diesem Lehrgang Ihre Fähigkeit, sich und andere erfolgreich durch Veränderungen zu führen. Außerdem ist Ihnen bewusst geworden, was Sie selbst auszeichnet und wie Sie sich beruflich noch wirkungsvoller ausrichten können.

Am Ende des Lehrgangs sind Sie in der Lage, Menschen wertschätzend zu führen und wirksam durch Coaching zu unterstützen. Sie sind in der Lage, Coaching-Prozesse professionell zu gestalten, so dass die Menschen, die sich Ihnen anvertrauen, stimmige Ziele formulieren, einschränkende Einstellungen erkennen und überwinden und mit sich selbst und anderen auf zuträgliche Weise umzugehen lernen. Kurz: Sie können Menschen dabei helfen, ihre Potenziale zu erkennen und zu entfalten.

Sie haben Ihre kommunikativen, analytischen, sozialen und emotionalen Fähigkeiten gestärkt, hilfreiche Coaching-Methoden und -werkzeuge kennen und anwenden gelernt und Ihr persönliches Profil geschärft.

LEHRGANGSVORAUSSETZUNGEN

> **Nachweis einer/s abgeschlossenen Berufsausbildung/Studiums**

> **Nachweis von mindestens fünf Jahren Berufserfahrung**

> **Schriftliche Beantwortung der folgenden Fragen:**

1. Wo stehen Sie beruflich? Wie sieht Ihre berufliche Situation zurzeit aus?
2. Wie stellen Sie sich Ihre berufliche Zukunft vor? Was möchten Sie in fünf Jahren tun? Was möchten Sie dann nicht mehr tun?
3. Welche Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten bringen Sie mit, die für eine Tätigkeit als Coach hilfreich sein könnten?
4. Was ist Ihre größte Stärke? Nennen Sie bitte beispielhaft eine konkrete Situation, in der diese Stärke für andere erkennbar wurde!
5. Was ist das schönste Feedback, das Sie jemals von jemandem bekommen haben? Warum ist dieses Feedback so schön für Sie?
6. Von welchen Werten lassen Sie sich hauptsächlich leiten? Bitte nennen Sie Ihre drei wichtigsten Werte und beschreiben Sie anhand von konkreten Beispielen, wie Sie versuchen, diese Werte im beruflichen Alltag zu leben!
7. Bitte nennen Sie ein Vorbild, das Sie haben und beschreiben Sie, was Sie an dieser Person so schätzen.
8. Was stellen Sie sich eigentlich unter einem Coach vor? Bitte ergänzen Sie den Satz „Ein Coach ist jemand, der...“
9. Was ist Ihre Motivation für die Lehrgangsteilnahme? Welchen Sinn macht es für Sie, eine Fortbildung zum Business Coach IHK zu absolvieren?

Bitte senden Sie Ihre Antworten auf diese neun Fragen zusammen mit einem aktuellen Lebenslauf am besten als WORD- oder PDF-Dokument per Email an Désirée Roth desiree.roth@ihk-biz.de.

Erläuterung zum Hintergrund der Fragen:

Der kleinste gemeinsame Nenner aller Coaching-Schulen ist der, dass Coaching „Hilfe zur Selbsthilfe“ bieten soll. Coaching muss also jene Kompetenzen in den Mittelpunkt rücken, die den Klienten befähigen, künftig ohne fremde Hilfe die Themen zu bewältigen, die ihn beschäftigen. Die zentrale Kompetenz dafür ist die Fähigkeit zur Selbstreflexion, also die Fähigkeit über sich selbst nachzudenken. Coaching sollte immer zur Selbstreflexion herausfordern. Und mit den obigen Fragen möchten wir Sie zur Selbstreflexion herausfordern... Es gibt also keine „richtigen“ oder „falschen“ Antworten. Wir möchten lediglich erkennen, ob Sie die Fähigkeit und Bereitschaft zur Selbstreflexion mitbringen.

In begründeten Ausnahmefällen kann die Lehrgangleitung auch Teilnehmer zum Lehrgang zulassen, die nicht alle genannten Voraussetzungen erfüllen.

UNTERRICHTSMETHODEN

Unsere Trainer vermitteln Ihnen Methoden und Werkzeuge verschiedener Schulen, die sie im Rahmen ihrer Ausbildung und in der Praxis schätzen gelernt haben. Einige dieser Werkzeuge haben sie anschließend in der Praxis weiterentwickelt oder kombiniert, so dass sie ihre eigenen geworden sind. Um Ihnen die Anwendbarkeit zu erleichtern, geben unsere Trainer nur diejenigen Methoden an Sie weiter, die sich in der Praxis durch ihre Effektivität und Effizienz bewährt haben. Sie bekommen also ein Konzentrat dessen, was unsere Trainer im Laufe der Jahre erarbeitet haben - einen roten Faden, an dem Sie sich orientieren und den Sie im Laufe Ihrer Praxis um weitere „Fäden“ ergänzen und zu Ihrem höchst individuellen „Maschenwerk“ zusammenfügen können. Das Konzentrat der Möglichkeiten speist sich aus folgenden Methoden:

Engpasskonzentrierte Strategie (EKS):

Die EKS ist ein Ansatz zur Formulierung persönlicher und geschäftlicher Strategien, nach dem sich Personen bzw. Unternehmen (oder auch Kommunen und Regionen) entsprechend ihrer Ressourcen spezialisieren, um in einer Marktnische ihren Erfolg zu erhöhen.

Gewaltfreie Kommunikation (GFK):

Die GFK ist ein von Dr. Marshall Rosenberg entwickeltes Kommunikations- und Konfliktlösungsmodell, das zur Absicht hat, in einen Kontakt mit sich selbst und anderen zu kommen, in welchem Geben und Nehmen ein fließender Prozess ist und freiwillig geschieht. Dabei sollen die Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigt werden. Die Gewaltfreie Kommunikation ist gleichermaßen eine Methode wie eine Haltung, wobei die Methode ihre Wirkung am besten entfalten kann, wenn sie mit der besagten Absicht genutzt wird. Die GFK steht in der Tradition der klienten-zentrierten Gesprächstherapie nach Rogers.

Kognitive Verhaltenstherapie:

Sie geht davon aus, dass die Art und Weise, wie wir denken, bestimmt, wie wir uns fühlen und verhalten und wie wir körperlich reagieren. Dem liegt die Hypothese zugrunde, dass nicht Ereignisse an sich, sondern deren persönliche Interpretation die Qualität unserer Empfindungen bestimmt. Der Schwerpunkt dieses Ansatzes liegt daher auf der Bewusstmachung und Überprüfung der Angemessenheit von Kognitionen und der Korrektur von irrationalen Einstellungen.

Systemisch-Lösungsorientierte Kurzzeittherapie:

Der lösungsorientierte Ansatz geht davon aus, dass das Reden über Probleme die Probleme größer macht und das Reden über Lösungen die Lösungen wahrscheinlicher macht. Als praktische Konsequenz daraus hält sich der Coach im Gespräch nicht lange damit auf, ein vertieftes Problemverständnis zu erlangen. Stattdessen konzentriert er sich in seiner Gesprächsführung auf angestrebte Ziele, hypothetische Lösungen, Ausnahmen vom Problem und nächste konkrete Schritte. Es wird erkundet, wie es ist, wenn es besser ist.

Neurolinguistisches Programmieren (NLP):

Beim NLP handelt es sich um eine Sammlung von Methoden, die dazu beitragen, innere Ressourcen zu stärken, Probleme (Ängste, Blockaden) zu überwinden und die Kommunikation zu verbessern. Dazu gehören z.B. Methoden wie das Ankern, Pacen & Leaden, die Dilt'schen Ebenen, Visualisierungen und Autosuggestionen.

Systemische Beratung:

Systemisches Coaching hat immer die Interaktion von Systemen im Fokus. Dabei wird der Mensch als komplexes System verstanden, das mit anderen Systemen (z.B. anderen Menschen) weitere übergeordnete Systeme bildet. Systemische Interventionen sind meist Fragetechniken oder auch Metaphern, die neue Sichtweisen anregen und dadurch automatische Denk- und Verhaltensmuster unterbrechen.

Transaktionsanalyse (TA):

Die TA ist eine Theorie der menschlichen Persönlichkeit und ein analytisches Instrument zum leichteren Erkennen von Kommunikationsmustern. Sie eignet sich insbesondere dafür, destruktive Verhaltensweisen (z.B. Verfolger- / Retter- / Opfer-Spiele) aufzudecken.

Hakomi:

Eine tiefenpsychologisch fundierte Methode, die als wesentliches Element die Praxis von Achtsamkeit aus traditioneller Überlieferung verbindet mit Erkenntnissen der Neurowissenschaften und der Systemtheorie. Der Mensch wird als komplexes, sich selbst organisierendes System gesehen. In diesem Ansatz werden Wechselwirkungen deutlich erkennbar und einer Veränderung zugänglich. Barrieren müssen nicht durchbrochen werden, sondern werden erforscht in einer manchmal geradezu spielerischen Leichtigkeit.

LERNINHALTE - Schwerpunkt 1:

Persönliche Qualifikation: Arbeitshaltung, Beziehungsmanagement

Theoretische Grundlagen

- Definition von Coaching und anderen Beratungsformen
- Anlässe und Themen für Coaching
- Erfolgskriterien und Qualitätssicherung im Coaching
- Pro & Contra gängiger Coaching-Thesen
- Psychopathologie & Coaching

Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung

- Die Beziehungs-Gestaltung
- Drama- & Gewinner-Dreieck
- Schatten, Persona & Projektionen
- Achtsamkeit & Emotionale Präsenz
- Inneres Team
- Selbstregulation

Kommunikative Fähigkeiten

- 3 grundverschiedene Haltungen im Umgang mit anderen
- Entstehung, Menschenbild & Modell der Gewaltfreien Kommunikation
- Die „Technik“ der Gewaltfreien Kommunikation (GFK)
- Ebenen der Anwendung der GFK im Coaching
- Selbsteinführung & Beeinflussung von Gefühlen
- Aufrichtig & respektvoll Feedback geben
- Verschiedene Arten des Zuhörens
- Empathisch zuhören & paraphrasieren
- 3 grundverschiedene Haltungen im Umgang mit Ärger
- Emotionale Intelligenz
- Nutzen & Schaden von Ärger, Gesunder Umgang mit Ärger

LERNINHALTE - Schwerpunkt 2:

Methodische Qualifikation: Methoden, Werkzeuge, Kompetenzen

Orientierungs- / Auftragsklärungsphase

- Auftragsklärungsgespräch
- Coaching-Vertrag
- Plus-Minus-Aufstellung
- Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts

Diagnose- / Interventionsphase

- Zielklärung
- Tun- & Lassen-Liste
- Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts
- Wenn-Dann-Routinen
- Erfolgs- & Stärkenanalyse
- Systemisch-Lösungsorientierte Frage-Interventionen
- Inneres Team
- Needs Meter
- Teilelandkarte
- Charakterstrategien
- Burnout & Achtsamkeit
- Somatische Marker
- Wechselwirkungsschleife
- Ärger-Transformation
- Autosuggestion
- Glaubenssatzarbeit
- Stress und Stressbewältigung

Abschluss- / Evaluationsphase

- Coach-Reflexion
- Coachee-Reflexion
- Bestandsaufnahme
- Ziele & Skalierungsfragen
- Feedbackbögen

LERNINHALTE

Schwerpunkt 3:

Unternehmerische Qualifikation: Identitätsfindung, Positionierung

Identitätsfindung & Positionierung

- Primärspezialisierung
- Problemspezialisierung
- Engpasskonzentrierte Strategie nach Wolfgang Mewes
- Identitäts- & Positionierungskreis (IPK)

Inszenierung

- Website
- Geschäftsausstattung
- Social Media

Profilierung

- Auftreten
- Vorträge
- Netzwerken

Kundengewinnung

- Akquisestrategien
- Direktes Marketing
- Aktiv verkaufen

Unseren Teilnehmern wird eine einzigartige Synthese dreier wesentlicher Qualifikationen erfolgreicher Coaches vermittelt:

- **die persönliche Qualifikation**
- **die methodische Qualifikation**
- **die unternehmerische Qualifikation**


Dadurch sind Sie nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage, andere Menschen kompetent und wirksam zu unterstützen und sich selbst erfolgreich am Markt zu positionieren und zu präsentieren.

Übersicht der Module und Inhalte

Modul	Dozent	Inhalte
1 19.10.18 20.10.18	Richter-Kaupp	Kennenlernen & Orientierung Theoretische Grundlagen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definition von Coaching und Abgrenzung zu anderen Beratungsformen ▪ Anlässe und Themen für Coaching ▪ Erfolgskriterien und Qualitätssicherung im Coaching ▪ Pro & Contra gängiger Coaching-Thesen Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Beziehungsgestaltung ▪ Drama- & Gewinner-Dreieck ▪ Schatten, Persona & Projektionen
2 16.11.18 17.11.18	Richter-Kaupp	Orientierungs- / Auftragsklärungsphase <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auftragsklärung ▪ Coaching-Vertrag ▪ Plus-Minus-Aufstellung ▪ Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Schatten, Persona & Projektionen Kommunikative Fähigkeiten <ul style="list-style-type: none"> ▪ 3 grundverschiedene Haltungen im Umgang mit anderen ▪ Entstehung, Menschenbild und Modell der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg ▪ Die „Technik“ der Gewaltfreien Kommunikation
3 14.12.18 15.12.18	Fromm-herz	Elemente eines professionellen Coaching-Frameworks <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definitionen, Kernkompetenzen, Ethik ▪ Offenheit und Selbsthinterfragung als Prinzip Die zentrale Bedeutung der ‚stillen‘ Kernkompetenzen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sein versus Tun ▪ Bejahung und Neugier ▪ Wandel durch Verlernen und Lernen Kernkompetenzen jenseits von Coaching <ul style="list-style-type: none"> ▪ Achtung durch Beachtung ▪ Wirkliches Leben entsteht in der Begegnung ▪ Das Ich entsteht am Du

Modul	Dozent	Inhalte
<p>4</p> <p>25.01.19</p> <p>26.01.19</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Diagnose- / Interventionsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zielklärung ▪ Tun- & Lassen-Liste ▪ Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts ▪ Wenn-Dann-Routinen ▪ Erfolgs- & Stärkenanalyse ▪ Systemisch-Lösungsorientierte Frage-Interventionen <p>Identitätsfindung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Primärspezialisierung ▪ Problemspezialisierung ▪ Engpasskonzentrierte Strategie nach Wolfgang Mewes (EKS) ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) ▪ Stärken-Profil
<p>5</p> <p>01.03.19</p> <p>02.03.19</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Diagnose- / Interventionsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Systemische Frage-Interventionen ▪ Inneres Team ▪ Needs-Meter <p>Abschluss / Evaluationsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coachee-Reflexion ▪ Coach-Reflexion <p>Kommunikative Fähigkeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ebenen der Anwendung der Gewaltfreien Kommunikation im Coaching ▪ Selbsteinfühlung ▪ Aufrichtig & respektvoll Feedback geben ▪ Verschiedene Arten des Zuhörens ▪ Empathisch zuhören & paraphrasieren <p>Identitätsfindung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stärken-Profil ▪ Identitäts- und Positionierungs-Kreis (IPK)

Modul	Dozent	Inhalte
<p>6</p> <p>05.04.19 06.04.19</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Diagnose- / Interventionsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wechselwirkungsschleife ▪ Ärger-Transformation <p>Kommunikative Fähigkeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Drei grundverschiedene Haltungen im Umgang mit Ärger ▪ Emotionale Intelligenz ▪ Nutzen & Schaden von Ärger, Gesunder Umgang mit Ärger ▪ Selbsteinfühlung & Beeinflussung von Gefühlen ▪ Aufrichtig & respektvoll Feedback geben ▪ Empathisch zuhören & paraphrasieren <p>Identitätsfindung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Größte Stärke, zentrale Motivation, wichtigste Werte ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) <p>Kernkompetenzen & Ethische Standards der ICF</p> <p>Gruppen-Mentor-Coaching</p>
<p>7</p> <p>17.05.19 18.05.19</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Diagnose- / Interventionsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Autosuggestion ▪ Glaubenssatz-Arbeit <p>Identitätsfindung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mission und ideales Tätigkeitsfeld ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) <p>Gruppen-Mentor-Coaching</p>
<p>8</p> <p>21.06.19 22.06.19</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Abschluss / Evaluationsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coach- und Coachee-Reflexion ▪ Bestandsaufnahme ▪ Ziele & Skalierungsfragen ▪ Feedbackbögen <p>Identitätsfindung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leidenschaften, Vision, Mission, ideales Tätigkeitsfeld ▪ Selbstbild: Status Quo und Ideal ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) <p>Gruppen-Mentor-Coaching</p>

Modul	Dozent	Inhalte
9 26.07.19 27.07.19	Braun	Inszenierung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Website ▪ Geschäftsausstattung ▪ Social Media Profilierung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auftreten ▪ Vorträge ▪ Netzwerken Kundengewinnung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Akquisestrategien ▪ Direktes Marketing ▪ Aktiv verkaufen
10 06.09.19 07.09.19	Richter- Kaupp	Diagnose- / Interventionsphase <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stress und Stressbewältigung Identitätsfindung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Selbstbild ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) Gruppen-Mentor-Coaching Supervision Wiederholung & Prüfungsvorbereitung
11 11.10.19 12.10.19	Richter- Kaupp Fromm- herz	Praktische Prüfungen Schriftliche Klausur Präsentation der Ergebnisse der Identitätsfindung Abschluss-Feier 

Alle Module finden 'Face-to-Face' in deutscher Sprache in den Seminar-Räumen der Beratergruppe:Leistungen www.leistungen.de in der Ruppurrer Straße 4, 76137 Karlsruhe statt.

UMFANG DER WEITERBILDUNG

Der Lehrgang ist ausgesprochen praxisorientiert aufgebaut, so dass nach theoretischen Parts jeweils ein praktischer Teil folgt, in dem die Theorie umgesetzt und eingeübt wird. Die Basis hierfür bilden Ihre eigenen Themen sowie Fallbeispiele aus der Praxis, die Sie reflektieren und bearbeiten. Angeleitetes Arbeiten im Plenum wechselt sich ab mit selbständigem intensivem Erfahrungslernen zusammen mit den Kollegen in Kleingruppen.

Der Lehrgang umfasst insgesamt ca. 187 Präsenzstunden und findet in einer geschlossenen Gruppe mit maximal 10 Teilnehmern statt. Die Kurszeit beträgt 22 Unterrichtstage (einschließlich Abschlussprüfung), die in 11 Modulen mit einem Abstand von jeweils ca. vier Wochen über einen Zeitraum von ca. einem Jahr verteilt sind.

In den Wochen zwischen den einzelnen Modulen coachen Sie einen anderen Teilnehmer und werden Ihrerseits von diesem gecoacht. Durch dieses Peer Coaching erhalten Sie kontinuierliche Rückmeldung und können eigene Fortschritte schnell erkennen. Zusätzlich coachen Sie eine externe Person, die nicht Teilnehmer der Lehrgangsguppe ist. **Um Ihnen eine weitere Gelegenheit zu geben, Coaching selbst zu erfahren und Sie dabei zu unterstützen, konkrete Herausforderungen schneller und leichter zu meistern, erhalten Sie außerdem fünf Stunden Coaching durch erfolgreiche Absolventen (Alumni) früherer Ausbildungsgruppen dieses Lehrgangs.** Für das Peer Coaching, das Externe Coaching und das Alumni-Coaching, das Literatur-Studium und die Reflexion der eigenen Identität und beruflichen Ausrichtung werden zusätzlich zu den ~187 Präsenzstunden weitere ca. 100-200 Stunden aufgewendet. Die Präsentation Ihres Profils, eine schriftliche Prüfung sowie eine praktische Prüfung (Coaching-Session) schließen den Lehrgang ab. Teilnahmevoraussetzung für die schriftliche und die praktische Abschlussprüfung ist die Anwesenheit an mindestens 17 der insgesamt 22 Unterrichtstage. Darüber hinaus müssen drei Coaching-Prozesse (davon einer innerhalb und einer außerhalb der Lehrgangsguppe sowie das Alumni-Coaching) durch Aufzeichnung der einzelnen Coaching-Sitzungen und schriftliche Reflexion nachgewiesen werden.

ZERTIFIKAT

Die Anwesenheit an mindestens 17 von insgesamt 22 Unterrichtstagen, der Nachweis von drei Coaching-Prozessen (davon einer innerhalb und einer außerhalb der Lehrgangsguppe sowie das Alumni-Coaching) durch Aufzeichnung der einzelnen Coaching-Sitzungen und schriftliche Reflexion, die Präsentation der Ergebnisse der eigenen Identitätsfindung sowie das Bestehen der schriftlichen Abschlussprüfung sowie des praktischen Prüfungs-Coachings führen zum Lehrgangszertifikat „Business Coach (IHK)“ mit Zusatz „ICF Accredited Coach Training Program (ACTP)“.



Director of Training, Trainer & Mentor Coach

Silvia Richter-Kaupp, MCC

- Jahrgang 1967, verheiratet, drei Katzen-Kinder
- Diplom-Betriebswirtin FH, Einzelhandelskauffrau
- Master Certified Coach (ICF)
- Mediatorin (Steinbeis)
- ILP-Therapeutin®
- Zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation® (CNVC)
- Berufstätig seit 1986, auf Angestellten-Basis zuletzt als Personalleiterin der deutschen Tochter eines amerikanischen Konzerns
- Seit 1997 selbständig tätig zunächst als Interims-Managerin und dann als Coach & Coach-Ausbilderin, Trainerin, Mediatorin
- Lehrbeauftragte des Karlsruher Institut für Technologie (KIT)



Trainer

Dr. Ben J. Frommherz, PCC

- Jahrgang 1955, eine Tochter
- Promovierter Informatiker (1989)
- 25+ Jahre Industrieerfahrung in internationalen IT-Unternehmen, davon
 - 9 Jahre Projektleiter in IT-Projekten
 - 7 Jahre Finanzdirektor im Silicon Valley (2000)
 - 9 Jahre Leiter des Doktorandenprogramms der SAP Research
- Certified Prof. Co-Active Coach CPCC (2005)
- Associate Certified Coach ACC (2006)
- Co-Active Leadership Program (2006)
- Professional Certified Coach (PCC) (ab 2010)
- Mentor Coach @ ICF (ab 2014)
- seit 2016 Privatier



Trainer

Gerold Braun

- Jahrgang 1959
- Metallbauer-Lehre
- Mathematik-Studium (TFH Berlin)
- Technischer Vertrieb in einem Großkonzern
(große, komplexe technische Anlagen)
- Geschäftsführer in mittelständischem
Metallbau-Unternehmen
- Marketingleiter bei mittelständischem
Software-Hersteller
- Selbständiger Akquise- & Marketing-Berater,
Coach & Trainer (seit 2000)
- Fachbuchautor beim
renommierten Gabler-Verlag



Mentor-Coach

Silke Thompson, PCC

- Jahrgang 1967, verheiratet, zwei Kinder
- MBA (Masters of Business Administration)
- Modedesign & Mode Business Studium (Paris)
- Lehre als Industrienäherin
- Professional Certified Coach (ICF)
- Berufstätig seit 1992 auf Angestellten Basis und/oder Unternehmerin
- 10-jährige Auslandserfahrung in Management-Positionen im Business- und Produkt-Development in multinationalen Unternehmen (Frankreich, USA)
- Seit 2004 international tätig als Business Coach & Trainerin
- Coach Ausbilderin, Mentorin und Koordinatorin virtueller Weiterbildungsprogramme für Coaches
- Lehrbeauftragte Coach U

LEHRGANGSDATEN

BUSINESS COACH (IHK)*

BEGINN:

19.10.2018

DAUER:

~ 301 U.-Std. (ca. 1 Jahr)
inklusive Selbststudium sowie
Peer-/Externes-/Alumni-Coaching

UNTERRICHTSORT:

Karlsruhe,
Silvia Richter-Kaupf

UNTERRICHTSZEIT:

Freitag 10:00 - 19:00 Uhr
Samstag 09:00 - 17:00 Uhr

LEHRGANGSGEBÜHREN:

5.940,- EUR

*ICF Accredited Coach Training Program (ACTP)™



INFORMATION UND ANMELDUNG:

Désirée Roth

IHK-Bildungszentrum

Karlsruhe GmbH

Haid-und-Neu-Str. 7

76131 Karlsruhe

Telefon: (07 21) 1 74 - 206

Telefax: (07 21) 1 74 - 251

E-Mail: desiree.roth@ihk-biz.de

Internet: www.ihk-biz.de

- *Änderungen aus organisatorischen oder personellen Gründen vorbehalten.* -

IHK-Bildungszentrum Karlsruhe GmbH
Postfach 34 40
76020 Karlsruhe

Beginndatum:	Eingangsstempel des Bildungszentrums:
Genaue Lehrgangs-/Seminarbezeichnung:	Zuständiger Mitarbeiter: Telefon: (0721) 174 –

Angaben zur Person

Name	Vorname
Geburtsdatum	Geburtsort
Straße	PLZ/Wohnort
Telefon-Nr.	Mobil-Tel. *
E-Mail	Beruf/Position *

Angaben zum Unternehmen (bzw. Ihre telefonische Erreichbarkeit tagsüber)

Firma	
Straße	PLZ/Wohnort
Telefon-Nr.	Fax-Nr. *
E-Mail	Ansprechpartner für Weiterbildung im Unternehmen *

Rechnung erbeten an: Privat Firma Agentur für Arbeit _____

Ich/Wir bestätige/n, dass ich/wir die AGBs (inklusive Widerrufsbelehrung) der IHK-Bildungszentrum Karlsruhe GmbH eingesehen und verstanden habe/n und ich/wir diese hiermit akzeptiere/n. **Bei Firmenanmeldungen sind Stempel sowie Unterschrift eines Bevollmächtigten unbedingt erforderlich.** Ich/Wir sind damit einverstanden, dass meine/unsere Anmelde-daten zur Vertragsabwicklung verarbeitet werden.

X Ort, Datum	X Unterschrift
-----------------	-------------------

Ich bin damit einverstanden, dass meine persönlichen Angaben (Name, Anschrift, Telekommunikationsdaten) durch die IHK-Bildungszentrum Karlsruhe GmbH zu Zwecken der Information über weitere aktuelle Weiterbildungsangebote verarbeitet und genutzt werden. Zu dem vorgenannten Zweck bin ich damit einverstanden, dass ich durch die nachfolgenden Kommunikationsmittel kontaktiert werde.

Brief E-Mail Telefon

X Ort, Datum	X Unterschrift
-----------------	-------------------

Die Einwilligung ist freiwillig und kann jederzeit für die Zukunft gegenüber der IHK Bildungszentrum Karlsruhe GmbH durch E-Mail (kontakt@ihk-biz.de), telefonisch (0721 174-222) oder schriftlich widerrufen werden.

Allgemeine Geschäftsbedingungen und Widerrufsrecht der IHK-Bildungszentrum Karlsruhe GmbH für Seminare, Schulungen und Lehrgänge

Stand 01.11.2016

Widerrufsbelehrung für Verbraucher

Wenn Sie Verbraucher i.S. d. § 13 BGB sind, haben Sie ergänzend zu unseren allgemeinen Geschäftsbedingungen ein Widerrufsrecht.

Widerrufsbelehrung

Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen.

Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (IHK-Bildungszentrum Karlsruhe GmbH, Postfach 3440, 76020 Karlsruhe, Fax: 0721/174-251, E-Mail: info@ihk-biz.de) mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich der Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstigste Standardlieferung gewählt haben), unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrages bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Vergütungen berechnet.

Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistungen während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu diesem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrages unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

Hinweis auf die Möglichkeit eines vorzeitigen Erlöschens des Widerrufsrechts

Ihr Widerrufsrecht erlischt, wenn wir unsere Leistung vollständig erbracht haben und mit der Ausführung der Leistung erst begonnen haben, nachdem Sie Ihre ausdrückliche Zustimmung gegeben haben und gleichzeitig Ihre Kenntnis davon bestätigt haben, dass Sie Ihr Widerrufsrecht bei vollständiger Vertragserfüllung durch uns verlieren.

Muster-Widerrufsformular

Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück an:

IHK-Bildungszentrum Karlsruhe GmbH, Postfach 3440, 76020 Karlsruhe, Fax: 0721/174-251, E-Mail: info@ihk-biz.de

- Hiermit widerrufe(n) ich/wir(*) den von mir/uns(*) abgeschlossenen Vertrag über den Kauf der folgenden Waren (*) / die Erbringung der folgenden Dienstleistung(*)

- bestellt am(*) erhalten am(*) _____

- Name des/der Verbraucher(s) _____

- Anschrift des/der Verbraucher(s) _____

- Unterschrift des/der Verbraucher(s) (nur bei Mitteilung auf Papier)

- Ort, Datum _____

(*) unzutreffendes streichen

Ende der Widerrufsbelehrung

Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. Geltungsbereich

- 1.1 Vorbehaltlich abweichender Vereinbarungen im Einzelfall kommen Verträge über Seminare, Schulungen und Lehrgänge (nachfolgend: Lehrveranstaltungen) mit der IHK-Bildungszentrum Karlsruhe GmbH (nachfolgend: Veranstalterin) ausschließlich nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen zustande. Sie gelten für Verbraucher und Unternehmer.
- 1.2 Entgegenstehende oder abweichende Bedingungen des Auftraggebers* bzw. Teilnehmers* (nachfolgend: Teilnehmer) sind nur dann verbindlich, wenn die Veranstalterin sie ausdrücklich anerkannt hat; dies muss schriftlich erfolgen. Diese Bedingungen gelten auch dann, wenn die Veranstalterin in Kenntnis entgegenstehender oder abweichender Bedingungen des Teilnehmers ihre Leistung vorbehaltlos erbringt.

2. Anmeldung

- 2.1 Mit seiner verbindlichen Anmeldung erkennt der Teilnehmer diese Teilnahmebedingungen ausdrücklich an.
- 2.2 Die Anmeldung kann nur schriftlich, per Fax, Online (E-Mail-Adresse info@ihk-biz.de) oder über die Website der Veranstalterin erfolgen. Die Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.
- 2.3 Die Bestätigung des Zugangs der Anmeldung bzw. die Platzreservierung stellt keine Vertragsannahme dar. Erst mit Zugang der Anmeldebestätigung/Einladung in Schrift- oder Textform, die dem Teilnehmer im Regelfall spätestens bis zu zwei Wochen vor Lehrgangsbeginn zugeht, kommt der Vertrag über die Lehrveranstaltung zustande.
- 2.4 Sollte eine Anmeldung durch den Teilnehmer so kurzfristig erfolgen, dass Anmeldebestätigung in Schrift- oder Textform nicht mehr möglich ist, gilt der Vertrag als geschlossen, wenn die Anmeldung/Einladung zu der Lehrveranstaltung gegenüber dem Teilnehmer mündlich bestätigt wird.
- 2.5 Zulassung zu Prüfungen: Wenn die Lehrveranstaltung auf eine externe Prüfung (z. B. vor einer Industrie- und Handelskammer) vorbereitet, liegt die Verantwortung, sich über die Zulassungsvoraussetzungen zu informieren, beim Teilnehmer. Die Teilnahme an einer Lehrveranstaltung ist auch möglich, wenn die Zulassungsvoraussetzungen für eine externe Prüfung durch den Teilnehmer nicht erfüllt sind. Ob der Teilnehmer die Zulassungsvoraussetzungen erfüllt oder nicht, berührt nicht diesen Vertrag.

3. Leistungsbeschreibung und Änderungen des Veranstaltungsangebots

- 3.1 Der Inhalt und die Durchführung der Lehrveranstaltung richten sich nach der Leistungsbeschreibung, wie sie in dem jeweils aktuellen Veranstaltungskatalog aufgeführt bzw. veröffentlicht ist und die insoweit Bestandteil des Vertrages ist.
- 3.2 Die Veranstalterin ist berechtigt, Änderungen aus fachlichen Gründen wie Aktualisierungsbedarf, Weiterentwicklungen und/oder didaktische Optimierungen vorzunehmen, sofern sie den Kern der Lehrveranstaltung bzw. das Lehrgangsziel nicht grundlegend verändern. Sie behält sich außerdem vor, kurzfristig Ort und Raum der angekündigten Lehrveranstaltung, soweit dies dem Teilnehmer zumutbar ist, zu ändern.
- 3.3 Gleiches gilt auch für einen Ersatz des angekündigten Dozenten durch einen gleich qualifizierten (wegen Erkrankung des Dozenten oder sonstiger Verhinderung aus wichtigem Grund etc.) und/oder Verschiebungen im Ablaufplan aus triftigem Grund. In derartigen Fällen wird sich die Veranstalterin bemühen, den Teilnehmer rechtzeitig über die Änderungen zu unterrichten.

4. Absage von Lehrveranstaltungen

- 4.1 Die Veranstalterin behält sich die Absage von Lehrveranstaltungen aus Gründen, die sie nicht zu vertreten hat, insbesondere bei kurzfristigem Ausfall des Dozenten (wie Krankheit, Unfall etc.), bei Nichterreichen der vom jeweiligen Lehrgangstyp abhängigen und nicht kostendeckender Teilnehmerzahl, höherer Gewalt vor.
- 4.2 In jedem Fall ist die Veranstalterin bemüht, Absagen an die in der Anmeldung genannte Adresse so rechtzeitig wie möglich schriftlich mitzuteilen. Sollte dies aus zeitlichen Gründen nicht mehr möglich sein, kann die Benachrichtigung auch mündlich erfolgen.
- 4.3 Bei einer Absage durch die Veranstalterin wird diese jedoch vorrangig versuchen, den Teilnehmer auf einen anderen Lehrgangstermin umzubuchen, sofern der Teilnehmer einverstanden ist.
- 4.4 Muss eine Lehrveranstaltung abgesagt werden und kann der Teilnehmer nicht auf eine andere von der Veranstalterin angebotene Lehrveranstaltung ausweichen, wird die bereits bezahlte Vergütung erstattet.
- 4.5 Für Schäden, die dem Teilnehmer durch eine Absage einer Lehrveranstaltung entstehen, kommt die Veranstalterin nur unter den Voraussetzungen und in den Grenzen der Bestimmungen des Abschnitts „Haftung“ auf.

5. Vergütung, Zahlungsverfahren und -verzug

- 5.1 Der Teilnehmer hat die Vergütung für die Lehrveranstaltung unabhängig von den Leistungen Dritter (z. B. der Agentur für Arbeit) spätestens bis zu dem in der Rechnung genannten Termin zu bezahlen. Bei Lehrveranstaltungen, die mehr als ein Jahr nach Eingang der Anmeldung bei der Veranstalterin beginnen, bleibt für den Fall einer bindenden Änderung der Rahmenbedingungen (z. B. Erhöhung der Stundenzahl) eine Anhebung der zur Zeit der Anmeldung gültigen Vergütung vorbehalten. Der Teilnehmer ist in diesem Fall berechtigt, den Vertrag zu kündigen.
- 5.2 Lehrveranstaltungen, die in einzelne Unterrichtsabschnitte unterteilt sind, können sowohl als Paketpreis wie auch in Raten bezahlt werden. Mit der Ratenanforderung (Teilrechnung/Stundungsabrede) ist der jeweilige Unterrichtsabschnitt abgerechnet.
- 5.3 Kosten für Lehrmittel sowie Gebühren für Tests und Prüfungen werden gesondert berechnet, es sei denn, es ist in der Lehrgangsinformation bzw. Ausschreibung anders ausgewiesen.
- 5.4 Eine Änderung des bei der Anmeldung angegebenen Rechnungs-/Lastschriftempfängers ist in der Regel rückwirkend nicht möglich. Gerät der Teilnehmer trotz Mahnung mit mehr als 2 Raten der Vergütung in Verzug, kann die Veranstalterin den Vertrag aus wichtigem Grund fristlos kündigen. Das Recht der Veranstalterin, Schadenersatz und Verzugsschaden geltend zu machen, bleibt unberührt.

6. Kündigung bei Lehrgängen

- 6.1. Bis spätestens **zwei Wochen** vor Lehrgangsbeginn kann der Vertrag ohne Angabe von Gründen gekündigt werden. In diesem Fall entfällt die Pflicht zur Leistung der Vergütung.
- 6.2 Erfolgt die Kündigung später, so gilt Folgendes:
Wird durch die Kündigung das Vertragsverhältnis beendet, bevor die Veranstalterin 50 % der Unterrichtseinheiten geleistet hat, reduziert sich die Vergütung um 50%, bei noch späterer Vertragsbeendigung wird die volle Vergütung erhoben. Für die Bemessung der Vergütung kommt es nicht auf die Kündigungserklärung, sondern auf den Beendigungszeitpunkt an.
- 6.3 Das Recht auf außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund bleibt von dieser Regelung unberührt.
- 6.4 Die Kündigung hat in Textform zu erfolgen. Maßgebender Zeitpunkt ist der Eingang der Kündigung bei der Veranstalterin.

7. Rücktritt bei Seminaren und Schulungen

- 7.1 Der Teilnehmer kann bis 2 Wochen vor Beginn des Seminars oder der Schulung ohne Nennung von Gründen vom Vertrag zurücktreten. Der Rücktritt hat in Textform zu erfolgen.
- 7.2 Maßgebend ist der Eingang der Rücktrittserklärung bei der Veranstalterin. Nach Rücktritt vom Vertrag werden eventuell erfolgte Zahlungen zurückerstattet. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die volle Vergütung berechnet. Ein Ersatzteilnehmer kann jedoch benannt werden.

8. Copyright und Urheberrecht / Fremde Datenträger und Software

- 8.1 Die Schulungsunterlagen und sonstigen Arbeits- und Begleitmaterialien gleich welcher Form sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht ohne Einwilligung der Veranstalterin vervielfältigt oder verbreitet werden.
- 8.2 Die von der Veranstalterin zu Veranstaltungszwecken zur Verfügung gestellte sowie sonstige sich auf deren Datenträgern befindliche Software darf weder kopiert, noch aus dem Veranstaltungsraum entfernt werden.
- 8.3 Sollte ausnahmsweise die Übertragung von Software gestattet werden, so übernimmt die Veranstalterin keine Haftung für Schäden, die durch die übertragene Software, insbesondere durch Viren, beim Empfänger der Software entstehen.
- 8.4 Unzulässig ist insbesondere jede absichtliche oder wissentliche Nutzung der Computer, die die Sicherheit des Netzwerkes beeinträchtigt oder gegen geltende Rechtsvorschriften verstößt.
- 8.5 Es ist dem Teilnehmer untersagt, eigene Datenträger und Software zu verwenden, sowie eigene Software auf Datenträger der Veranstalterin zu überspielen und/oder zu installieren.

9. Ausschluss des Teilnehmers aus besonderen Gründen

Die Veranstalterin ist berechtigt, einen Teilnehmer von der weiteren Teilnahme an einer Lehrveranstaltung auszuschließen, wenn der Teilnehmer insbesondere gegen die Hausordnung verstößt, die Lehrveranstaltung stört oder Urheberrechtsverletzungen begeht. Er hat einen gegebenenfalls zu verantwortenden Schaden zu ersetzen. Insoweit behält sich die Veranstalterin die Geltendmachung von Schadensersatzforderungen ausdrücklich vor. Es besteht im Falle des berechtigten Ausschlusses des Teilnehmers kein Anspruch auf Rückzahlung bereits entrichteter Vergütung.

10. Haftung

- 10.1 Die Teilnahme an Lehrveranstaltungen sowie die Nutzung von Räumlichkeiten und die Besichtigung von Einrichtungen der Veranstalterin erfolgen auf eigene Gefahr.
- 10.2 Soweit sich aus diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen einschließlich der nachfolgenden Bestimmungen nichts anderes ergibt, haftet die Veranstalterin bei einer Verletzung von vertraglichen und außervertraglichen Pflichten nach den gesetzlichen Vorschriften.
- 10.3 Auf Schadensersatz haftet die Veranstalterin – gleich aus welchem Rechtsgrund – im Rahmen der Verschuldenshaftung bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit. Bei einfacher Fahrlässigkeit haftet die Veranstalterin vorbehaltlich eines mildernden Haftungsmaßstabs nach gesetzlichen Vorschriften (z.B. für Sorgfalt in eigenen Angelegenheiten) nur
 - a) für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit,
 - b) für Schäden aus der nicht unerheblichen Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (Verpflichtung, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Teilnehmer regelmäßig vertraut und vertrauen darf); in diesem Fall ist die Haftung der Veranstalterin jedoch auf den Ersatz des vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schadens begrenzt.
- 10.4 Die sich aus Ziff. 10.3 ergebenden Haftungsbeschränkungen gelten auch bei Pflichtverletzungen durch bzw. zugunsten von Personen, deren Verschulden die Veranstalterin nach gesetzlichen Vorschriften zu vertreten hat. Sie gelten nicht, soweit die Veranstalterin einen Mangel arglistig verschwiegen oder eine Garantie übernommen hat. Die Vorschriften des Produkthaftungsgesetzes bleiben unberührt.

11. Datenerfassung und Datenschutz

Die mit der Anmeldung bei der Veranstalterin erhobenen personenbezogenen Daten des Teilnehmers wie z.B. Name, Telekommunikationsdaten und Adresse des Wohn- und Geschäftssitzes, werden zu Zwecke der Abwicklung und Abrechnung der Lehrveranstaltungen, ggf. auch unter Einschaltung von Dienstleistern im erforderlichen Umfang, verarbeitet und genutzt. Eine darüberhinausgehende Weitergabe der Informationen an Dritte erfolgt nicht, es sei denn es liegt eine Einwilligung vor oder es bestehen gesetzliche Vorgaben beziehungsweise gerichtliche oder behördliche Anordnungen. Für andere Zwecke werden die personenbezogenen Daten nur verwendet, wenn eine entsprechende Einwilligungserklärung vorliegt. Der Einwilligungserklärung kann der Teilnehmer jederzeit widersprechen. Die personenbezogenen Daten des Teilnehmers werden so lange gespeichert wie es nötig ist, um die angeforderten Leistungen zu erbringen oder eine entsprechende Einwilligungserklärung vorliegt, sofern keine anderslautenden gesetzlichen Verpflichtungen bestehen, wie zum Beispiel handels- und steuerrechtliche Aufbewahrungsfristen.

12. Online-Login

Jeder Teilnehmer, der einen Online Login erhält, hat seine Zugangsdaten vertraulich zu behandeln und sorgfältig zu verwahren, insbesondere ist eine Weitergabe der Zugangsdaten an Dritte nicht zulässig. Verlust und Offenlegung der Zugangsdaten sind unverzüglich mitzuteilen.

13. Textformerfordernis und Schlussbestimmungen

- 13.1 Änderungen oder Ergänzungen des Vertrags zwischen dem Teilnehmer und der Veranstalterin sind nur wirksam, wenn sie in Textform erfolgen, dies gilt auch für die Aufhebung des Textformerfordernisses. Mündliche Zusagen oder Vereinbarungen über die Entbehrlichkeit der Textform sind unwirksam.
- 13.2 Erfüllungsort für sämtliche Ansprüche aus dem Vertrag ist der Veranstaltungsort.
- 13.3 Der Gerichtsstand für alle sich aus dem Vertragsverhältnis unmittelbar oder mittelbar ergebenden Streitigkeiten ist der Sitz der Veranstalterin, soweit der Teilnehmer Kaufmann im Sinne des HGB, juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtlichen Sondervermögens ist.
- 13.4 Sollte eine Bestimmung dieser Teilnahmebedingungen unwirksam sein, so bleiben die übrigen Bestimmungen davon unberührt.

* Dies gilt auch für die weibliche Form Auftraggeberin/Teilnehmerin.

Diese Teilnahmebedingungen gelten ab 15.11.2016
Die früheren Teilnahmebedingungen verlieren zu diesem Zeitpunkt ihre Gültigkeit.