



## Business Coach (IHK)

Praxisorientierte integrative Coaching-Ausbildung mit  
weltweiter Anerkennung



Lehrgangszeitraum

**23.10.2020 bis 11.09.2021**



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

## 1. 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 Schwerpunkt auf dem Erwerb einer bedingungslos positiven, wohlwollend-wertschätzenden Arbeitshaltung und dem Know-how zur Gestaltung einer tragfähigen Berater-Klienten-Beziehung liegt. Die Voraussetzung für einen guten Rapport zum Klienten ist ein aufrichtiges Interesse an seinen Problemen, Wünschen und Zielen sowie die Fähigkeit und Bereitschaft, sich wirklich in ihn einzufühlen und in Flow zu bringen.

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 wissende und wertende) 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.

## 2. 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 direkte 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, tiefgehender 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 sowie Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit unter einen Hut zu bringen.

### 3. 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...) 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)

### 4. DAS LEHRGANGSZIEL

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.

## 5. LEHRGANGSVORAUSSETZUNGEN

- Nachweis einer/s abgeschlossenen Berufsausbildung/Studiums
- Nachweis von mindestens fünf Jahren Berufserfahrung
- Schriftliche Beantwortung der folgenden Fragen:
  - Wo stehen Sie beruflich? Wie sieht Ihre berufliche Situation zurzeit aus?
  - Wie stellen Sie sich Ihre berufliche Zukunft vor? Was möchten Sie in fünf Jahren tun? Was möchten Sie dann nicht mehr tun?
  - Welche Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten bringen Sie mit, die für eine Tätigkeit als Coach hilfreich sein könnten?
  - Was ist Ihre größte Stärke? Nennen Sie bitte beispielhaft eine konkrete Situation, in der diese Stärke für andere erkennbar wurde!
  - Was ist das schönste Feedback, das Sie jemals von jemandem bekommen haben? Warum ist dieses Feedback so schön für Sie?
  - 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!
  - Bitte nennen Sie ein Vorbild, das Sie haben und beschreiben Sie, was Sie an dieser Person so schätzen.
  - Was stellen Sie sich eigentlich unter einem Coach vor? Bitte ergänzen Sie den Satz „Ein Coach ist jemand, der...“
  - 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](mailto: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 Lehrgangsleitung auch Teilnehmer zum Lehrgang zulassen, die nicht alle genannten Voraussetzungen erfüllen.**

## 6. 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 unter anderem aus folgenden Methoden:

### ***Engpasskonzentrierte Strategie (EKS):***

Die EKS ist ein Ansatz zur Formulierung persönlicher und geschäftlicher Strategien, nach dem sich Personen und Unternehmen / Organisationen auf Basis ihrer Stärken 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 klientenzentrierten 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 & Leadern, die Dilt'schen Ebenen, Visualisierungen und Autosuggestionen.

***Systemische Beratung:***

Coaching basiert auf der sogenannten Systemischen Haltung. Ein Coach hilft, Probleme zu lösen und Ziele zu erreichen, ohne dass er selbst Lösungen vorgibt. Ein Coach denkt also nicht selbst über mögliche Lösungen nach; stattdessen wählt er seine Interventionen so, dass der Coachee angeregt ist, über Lösungen nachzudenken, die für ihn stimmig und passend sind. Fest im Systemischen Denken verankert ist die konstruktivistische Erkenntnistheorie nach der jeder Mensch seine eigene Wirklichkeit bzw. 'Landkarte von der Welt' konstruiert und niemand eine objektive Sicht haben kann. Objektive Erkenntnis ist unmöglich, weil jede Erkenntnis an ein erkennendes Subjekt gebunden ist. Die Frage nach der 'objektiven Realität' oder der 'Wahrheit' stellen systemische Berater daher nicht. Stattdessen konzentrieren sie sich darauf, ihren Klienten zu helfen, ihre 'Landkarte von der Welt' so umzuprogrammieren, dass sie sie als hilfreicher erleben. Aus systemischer Sicht werden unsere Schwierigkeiten nämlich durch uns selbst erzeugt, durch unsere Art zu denken und zu handeln. Und dieses Denken und Handeln stellen Coaches in Frage. Dies aber nicht deshalb, um selbst mehr über den Coachee zu erfahren, sondern um diesen einzuladen, seine gewohnten Denk- und Handlungsmuster infrage zu stellen und seine Situation, sein Verhalten und seine Einstellung so umzugestalten, dass es ihm besser damit geht.

***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.

## 7. LERNINHALTE

### Schwerpunkt 1: Persönliche Qualifikation: Arbeitshaltung & Beziehungsgestaltung

#### ***Theoretische Grundlagen***

- 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***

- Gestaltung der Coaching-Beziehung
- Drama- & Gewinner-Dreieck
- Schatten, Persona & Projektionen
- Präsenz & Flexibilität
- Schaffen emotional sicherer Räume
- Wahrnehmen & Beeinflussen emotionaler Zustände
- Achtsamkeit & Selbstregulation

#### ***Kommunikative Fähigkeiten***

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



## 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
- Somatische Marker
- Wechselwirkungsschleife
- Ärger-Transformation
- Autosuggestion
- Glaubenssatzarbeit
- Stress und Stressbewältigungs-Techniken

### ***Abschluss- / Evaluationsphase***

- Coach- & Coachee-Reflexionen
- Bestandsaufnahmen
- Ziele & Skalierungsfragen
- Feedbackbögen

### Schwerpunkt 3: Unternehmerische Qualifikation: Identitätsfindung & Positionierung

#### **Identitätsfindung & Positionierung**

- Primärspezialisierung
- Problemspezialisierung
- Engpasskonzentrierte Strategie nach Wolfgang Mewes
- Mein Lebensschiff: Identitäts- & Positionierungs-Kompass (IPK)

#### **Inszenierung**

- Website
- Geschäftsausstattung
- Social Media

#### **Profilierung**

- Auftreten
- Vorträge
- Netzwerken

#### **Kundengewinnung**

- Akquise-Strategien
- 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.

## 8. ÜBERSICHT DER MODULE UND INHALTE

Modul	Dozent	Inhalte
<b>1</b>  23.10.20 24.10.20	Richter-Kaupp	<b><i>Kennenlernen &amp; Orientierung</i></b>  <b><i>Theoretische Grundlagen</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Definition von Coaching und Abgrenzung zu anderen Beratungsformen</li> <li>▪ Anlässe und Themen für Coaching</li> <li>▪ Erfolgskriterien und Qualitätssicherung im Coaching</li> <li>▪ Pro &amp; Contra gängiger Coaching-Thesen</li> </ul> <b><i>Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Beziehungsgestaltung</li> <li>▪ Drama- &amp; Gewinner-Dreieck</li> <li>▪ Schatten, Persona &amp; Projektionen</li> </ul>
<b>2</b>  20.11.20 21.11.20	Richter-Kaupp	<b><i>Orientierungs- / Auftragsklärungsphase</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auftragsklärung</li> <li>▪ Coaching-Vertrag</li> <li>▪ Plus-Minus-Aufstellung</li> <li>▪ Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts</li> </ul> <b><i>Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schatten, Persona &amp; Projektionen</li> </ul> <b><i>Kommunikative Fähigkeiten</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 3 grundverschiedene innere Haltungen im Umgang mit anderen</li> <li>▪ Entstehung, Menschenbild und Modell der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg</li> <li>▪ Die 'Technik' der Gewaltfreien Kommunikation</li> </ul>
<b>3</b>  18.12.20 19.12.20	Hayward	<b><i>Eigene innere Vorgänge wahrnehmen und regulieren</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Assoziations- und Dissoziations-Techniken</li> <li>▪ Selbst-Kalibrierung: Der Voreingenommenheit entgegenwirken</li> </ul> <b><i>Innere Vorgänge anderer wahrnehmen und beeinflussen</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schaffen psychologischer Sicherheit</li> <li>▪ Soziale Intelligenz &amp; Kalibrieren anderer</li> <li>▪ Wahrnehmen &amp; Beeinflussen emotionaler Zustände</li> </ul> <b><i>Schaffen emotional sicherer Räume</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit</li> <li>▪ Mit Emotionen kommunizieren &amp; Emotionale Felder meistern</li> <li>▪ Anerkennen, Unterstützen, Motivieren</li> </ul>

Modul	Dozent	Inhalte
<b>4</b>  22.01.21 23.01.21	Richter- Kaupp	<p><b>Diagnose- / Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zielklärung</li> <li>▪ Tun- &amp; Lassen-Liste</li> <li>▪ Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts</li> <li>▪ Wenn-Dann-Routinen</li> <li>▪ Erfolgs- &amp; Stärkenanalyse</li> <li>▪ Systemisch-Lösungsorientierte Frage-Interventionen</li> </ul> <p><b>Identitätsfindung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Primärspezialisierung</li> <li>▪ Problemspezialisierung</li> <li>▪ Engpasskonzentrierte Strategie nach Wolfgang Mewes (EKS)</li> <li>▪ Mein Lebensschiff: Identitäts- &amp; Positionierungs-Kompass (IPK)</li> <li>▪ Stärken-Profil</li> </ul>
<b>5</b>  26.02.21 27.02.21	Richter- Kaupp	<p><b>Diagnose- / Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Systemische Frage-Interventionen</li> <li>▪ Inneres Team</li> <li>▪ Needs-Meter</li> </ul> <p><b>Abschluss / Evaluationsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Coachee-Reflexion</li> <li>▪ Coach-Reflexion</li> </ul> <p><b>Kommunikative Fähigkeiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gewaltfreie Kommunikation im Coaching</li> <li>▪ Selbsteinführung</li> <li>▪ Verschiedene Arten Feedback zu geben</li> <li>▪ Aufrichtig &amp; respektvoll Feedback geben</li> <li>▪ Verschiedene Arten des Zuhörens</li> <li>▪ Empathisch zuhören &amp; paraphrasieren</li> </ul> <p><b>Identitätsfindung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stärken-Profil</li> <li>▪ Mein Lebensschiff: Identitäts- und Positionierungs-Kompass (IPK)</li> </ul>

Modul	Dozent	Inhalte
<b>6</b>  26.03.21 27.03.21	Richter- Kaupp	<p><b>Diagnose- / Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wechselwirkungsschleife</li> <li>▪ Ärger-Transformation</li> </ul> <p><b>Kommunikative Fähigkeiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Drei grundverschiedene Haltungen im Umgang mit Ärger</li> <li>▪ Emotionale Intelligenz</li> <li>▪ Nutzen &amp; Schaden von Ärger, gesunder Umgang mit Ärger</li> <li>▪ Selbsteinführung &amp; Beeinflussung von Gefühlen</li> <li>▪ Aufrichtig &amp; respektvoll Feedback geben</li> <li>▪ Empathisch zuhören &amp; paraphrasieren</li> </ul> <p><b>Identitätsfindung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Größte Stärke, zentrale Motivation, wichtigste Werte</li> <li>▪ Mein Lebensschiff: Identitäts- &amp; Positionierungs-Kompass (IPK)</li> </ul> <p><b>Kernkompetenzen &amp; Ethische Standards der ICF</b></p> <p><b>Gruppen-Mentor-Coaching</b></p>
<b>7</b>  23.04.21 24.04.21	Richter- Kaupp	<p><b>Diagnose- / Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Autosuggestion</li> <li>▪ Glaubenssatzarbeit</li> </ul> <p><b>Identitätsfindung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mission und ideales Tätigkeitsfeld</li> <li>▪ Mein Lebensschiff: Identitäts- &amp; Positionierungs-Kompass (IPK)</li> </ul> <p><b>Gruppen-Mentor-Coaching</b></p>
<b>8</b>  28.05.21 29.05.21	Richter- Kaupp	<p><b>Abschluss / Evaluationsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Coach- und Coachee-Reflexionen</li> <li>▪ Bestandsaufnahmen</li> <li>▪ Ziele &amp; Skalierungsfragen</li> <li>▪ Feedbackbögen</li> </ul> <p><b>Identitätsfindung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Leidenschaften, Vision, Mission, ideales Tätigkeitsfeld</li> <li>▪ Selbstbild: Ist &amp; Ideal</li> <li>▪ Mein Lebensschiff: Identitäts- &amp; Positionierungs-Kompass (IPK)</li> </ul> <p><b>Gruppen-Mentor-Coaching</b></p>

Modul	Dozent	Inhalte
<b>9</b>  25.06.21 26.06.21	Braun	<b>Inszenierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Website</li> <li>Geschäftsausstattung</li> <li>Social Media</li> </ul> <b>Profilierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Auftreten</li> <li>Vorträge</li> <li>Netzwerken</li> </ul> <b>Kundengewinnung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Akquise-Strategien</li> <li>Direktes Marketing</li> <li>Aktiv verkaufen</li> </ul>
<b>10</b>  30.07.21 31.07.21	Richter-Kaupp	<b>Diagnose- / Interventionsphase</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stress und Stressbewältigung</li> </ul> <b>Identitätsfindung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Selbstbild</li> <li>Mein Lebensschiff: Identitäts- &amp; Positionierungs-Kompass (IPK)</li> </ul> <b>Gruppen-Mentor-Coaching</b> <b>Supervision</b> <b>Wiederholung &amp; Prüfungsvorbereitung</b>
<b>11</b>  10.09.21 11.09.21	Richter-Kaupp / Hayward	<b>Praktische Prüfungen</b> <b>Schriftliche Klausur</b> <b>Präsentation der Ergebnisse der Identitätsfindung</b> <b>Abschluss-Feier</b> 

Alle Module finden „Face-to-Face“ in deutscher Sprache in den Seminarräumen der Beratergruppe:Leistungen [www.leistungen.de](http://www.leistungen.de) in der Rüppurrer Straße 4, 76137 Karlsruhe statt.

## 9. UMFANG DER WEITERBILDUNG

Der Lehrgang ist ausgesprochen praxisorientiert aufgebaut, sodass 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 Lehrgangsgruppe 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 idealen beruflichen Ausrichtung werden zusätzlich zu den ~187 Präsenzstunden weitere ca. 100 bis 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 Lehrgangsgruppe sowie das Alumni-Coaching) durch Aufzeichnung der einzelnen Coaching-Sitzungen und schriftliche Reflexion nachgewiesen werden.

## 10. ZERTIFIKAT

Die Anwesenheit an mindestens 17 von insgesamt 22 Unterrichtstagen, der Nachweis von drei Coaching-Prozessen (davon einer innerhalb und einer außerhalb der Lehrgangsgruppe 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)'**.



## 11. IHRE TRAINER



### Silvia Richter-Kaupp, MCC

**Director of Training, Trainer & Mentor Coach**

*„Wichtiger als jede Coaching-Methode ist der ‘gute Draht’  
zum Klienten.“*

#### Werdegang

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



## Peter Hayward, PCC

### Trainer

*„Practice like you have never won, play like you have never lost.“ (Mike Jordan)*

### Werdegang

- Jahrgang 1968, zwei Kinder und zwei Katzen
- BA Hons Philosophy, University of Keele, England
- Cross Cultural Education, Munich International School
- Professional Certified Coach (ICF)
- Organisations & Systems Coach (ORSC), CCR Global
- NLP Practitioner
- Career Development Trainer & Coach
- 15 Jahre Berufserfahrung in Sales- und Marketing-Rollen in IT-Unternehmen
- Trainer und Business Coach bei Intel in der Sales- und Marketing-Gruppe EMEA
- Gründer Cynosure Professional Career Service



## Gerold Braun

### Trainer

*„Die Vermittlung von unternehmerischem Know-how ist bei dieser Coach-Ausbildung einzigartig.“*

### Werdegang

- Jahrgang 1959, verheiratet, ein Hund
- 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



## **Silke Thompson, PCC**

### **Mentor-Coach**

*„Hervorragend. Hier lernt der Coach die erfolgreiche Umsetzung der Coaching-Kompetenzen in die Praxis.“*

### **Werdegang**

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

## 12. GUTE GRÜNDE FÜR DAS IHK-BILDUNGSZENTRUM KARLSRUHE

### 40 Jahre Erfahrung und Austausch mit der regionalen Wirtschaft

- 1** Das IHK-Bildungszentrum Karlsruhe zählt zu den erfahrensten Anbietern beruflicher Weiterbildungen hier in der Region. Wir stehen im engen Kontakt mit zahlreichen Unternehmen und wissen daher genau, welchen Qualifizierungsbedarf die regionale Wirtschaft hat.

TOP!

### Dozenten aus der Praxis

- 2** Bei uns unterrichten nur solche Dozenten, die in ihrem Fachbereich über langjährige Berufserfahrung und/oder ein abgeschlossenes Studium verfügen. Damit Sie mit erweitertem Know-how und neuen Handlungskompetenzen in Ihrem beruflichen Aufgabenfeld mehr bewegen und mehr erreichen können.

TOP!

### Gesicherte pädagogische Qualität

- 3** Was nützt das größte Fachwissen eines Dozenten, wenn er (oder sie) es nicht verständlich und interessant vermitteln kann? Unser Dozentenmanagement dient der Sicherung und Weiterentwicklung der pädagogischen Qualität unserer Dozenten. Freuen Sie sich auf einen abwechslungsreichen, praxisnahen und lernwirksamen Unterricht.

TOP!

### Flexible Lernformen

- 4** Lernen Sie, wie Sie es wollen. Neben den klassischen Seminaren und Lehrgängen mit Präsenzunterricht und intensivem persönlichen Austausch können Sie auch Blended-Learning nutzen, das Ihnen mehr zeitliche und örtliche Flexibilität bietet. Lassen Sie sich zu der für Ihre Anforderungen optimalen Lernform beraten!

TOP!

### Zertifizierter anerkannter Bildungsträger

- 5** Unsere AZAV-Zertifizierung dokumentiert, dass wir über ein professionelles Beratungs-, Organisations- und Bildungsmanagement verfügen. Das ist die Voraussetzung dafür, dass die Agentur für Arbeit unter bestimmten Bedingungen die Kosten für eine berufliche Weiterbildung übernimmt.

TOP!

**Und nicht zuletzt:** Bildungsarbeit macht Sinn, für die Menschen, für die Unternehmen und unsere Region. Das motiviert uns, uns für Ihre Bildungsziele und Ihren Erfolg einzusetzen.

## 13. LEHRGANGSDATEN

## BUSINESS COACH (IHK)\*

### WOCHENENDLEHRGANG

### KARLSRUHE

**Lehrgangsstart**

**23. Oktober 2020**

**Dauer**

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

**Unterrichtsort**

Karlsruhe

**Unterrichtszeit**

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

**Lehrgangsgebühren**

**6.756 Euro**

\*ICF Accredited Coach Training Program (ACTP)<sup>TM</sup>



### Beratung und Anmeldung

Désirée Roth

Telefon: 07 21.1 74-2 06

IHK-Bildungszentrum

Telefax: 07 21.1 74-2 51

Karlsruhe GmbH

Email: [desiree.roth@ihk-biz.de](mailto:desiree.roth@ihk-biz.de)

Haid-und-Neu-Str. 7

Internet: [www.ihk-biz.de](http://www.ihk-biz.de)

76131 Karlsruhe

Änderungen aus personellen und sachlichen Gründen vorbehalten!