

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 lebhaft diskutierte 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 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.

Um Ihnen den Einstieg in eine (teil-) selbstständige oder auch angestellte Tätigkeit als Coach zu erleichtern, 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, Hakomi, The Work...) dank eines eklektischen Ansatzes
- Hochindividuelle, umfassende und intensive Betreuung durch Expert Coachs mit sehr langjähriger Erfahrung
- Mindestens 6 Einzel-Mentor-Coaching-Sessions mit 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 Sie jetzt noch nicht 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 (bezogen auf den beruflichen Kontext) 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 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 von ihm als verbesserungswürdig eingeschätzten Themen zu bewältigen. 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.

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.

Lösungsorientierte Kurzzeittherapie:

Der lösungsorientierte Ansatz fokussiert sich sofort auf die Lösung statt auf das Problem. Er ist stark ressourcenorientiert und sucht Ausnahmen im Leben des Klienten, die von diesem positiv bewertet werden. Dinge, die funktionieren, sollen belassen werden. Weitere Werkzeuge neben der Suche nach Ausnahmen sind die Wunderfrage, Skalierungsfragen und Hausaufgaben.

Neurolinguistisches Programmieren (NLP):

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

The Work:

The Work ist ein von Byron Katie entwickelter Weg, Gedanken zu finden und zu hinterfragen, die Stress und Leid verursachen. Die Methode wird angewandt, um besser mit leidvollen Gedanken und daraus resultierenden Gefühlen umgehen zu können.

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

Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung

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

Kommunikative Fähigkeiten

- 3 grundverschiedene Haltungen im Umgang mit anderen
- Entstehung, Menschenbild & Modell der Gewaltfreien Kommunikation
- Die „Technik“ der Gewaltfreien Kommunikation (GFK)
- Beeinflussung von Gefühlen
- Ebenen der Anwendung der GFK im Coaching
- Selbsteinfühlung
- Aufrichtig & respektvoll Feedback geben
- 3 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
- Erfolgs- & Stärkenanalyse
- Lösungsorientierte Frage-Interventionen
- Systemische Frage-Interventionen
- Inneres Team
- Needs Meter
- Teilelandkarte
- Wechselwirkungsschleife
- Charakterstrategien
- Somatische Marker
- Ärger-Transformation
- Autosuggestion
- Glaubenssatzarbeit

Abschluss- / Evaluationsphase

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

LERNINHALTE

Schwerpunkt 3:

Unternehmerische Qualifikation: Identitätsklärung, Positionierung

Identitätsklärung & 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 präsentieren.

Übersicht der Module und Inhalte

Modul	Dozent	Inhalte
1 25.09.15 26.09.15	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 30.10.15 31.10.15	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 ▪ Die „Technik“ der Gewaltfreien Kommunikation
3 04.12.15 05.12.15	Kalmbacher	Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Achtsamkeit & Inneres Team ▪ Selbstregulation Diagnose- / Interventionsphase <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teilelandkarte ▪ Wechselwirkungsschleife ▪ Charakterstrategien ▪ Somatische Marker

Modul	Dozent	Inhalte
<p>4</p> <p>15.01.16</p> <p>16.01.16</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Diagnose- / Interventionsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zielklärung ▪ Tun- & Lassen-Liste ▪ Erfolgs- & Stärkenanalyse ▪ Lösungsorientierte Frage-Interventionen <p>Identitätsklärung</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>12.02.16</p> <p>13.02.16</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 ▪ Selbsteinführung ▪ Aufrichtig & respektvoll Feedback geben ▪ Drei Arten des Zuhörens ▪ Empathisch zuhören & paraphrasieren <p>Identitätsklärung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stärken-Profil ▪ Identitäts- und Positionierungs-Kreis (IPK)

Modul	Dozent	Inhalte
<p>6</p> <p>18.03.16 19.03.16</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Diagnose- / Interventionsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ärger-Transformation <p>Kommunikative Fähigkeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Drei grundverschiedene Haltungen im Umgang mit Ärger ▪ Emotionale Intelligenz ▪ Nutzen und Schaden von Ärger ▪ Gesunder Umgang mit Ärger ▪ Selbsteinführung ▪ Beeinflussung von Gefühlen ▪ Aufrichtig & respektvoll Feedback geben ▪ Empathisch zuhören & paraphrasieren <p>Identitätsklärung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) <p>Kernkompetenzen & Ethische Standards der ICF</p> <p>Gruppen-Mentor-Coaching</p>
<p>7</p> <p>15.04.16 16.04.16</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Diagnose- / Interventionsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Autosuggestion ▪ Glaubenssatz-Arbeit <p>Identitätsklärung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) <p>Gruppen-Mentor-Coaching</p>
<p>8</p> <p>13.05.16 14.05.16</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p>Abschluss / Evaluationsphase</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coachee-Reflexion ▪ Coach-Reflexion ▪ Bestandsaufnahme ▪ Ziele & Skalierungsfragen ▪ Feedbackbogen <p>Identitätsklärung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) <p>Gruppen-Mentor-Coaching</p>

Modul	Dozent	Inhalte
9 17.06.16 18.06.16	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 29.07.16 30.07.16	Richter- Kaupp	Identitätsklärung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identitäts- & Positionierungs-Kreis (IPK) Gruppen-Mentor-Coaching Supervision Wiederholung & Prüfungsvorbereitung
11 09.09.16 10.09.16	Richter- Kaupp Kalm- bacher	Praktische Prüfungen Schriftliche Klausur Präsentation der Ergebnisse der Identitätsklärung 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 Ausarbeitung der künftigen beruflichen Ausrichtung werden zusätzlich zu den ~187 Präsenzstunden weitere ca. 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 praktische Abschlussprüfung ist die Anwesenheit an mindestens 17 von den insgesamt 22 Unterrichtstagen. 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 Identitätsklärung sowie das Bestehen der schriftlichen Abschlussprüfung sowie des praktischen Prüfungs-Coachings führen zum Lehrgangszertifikat „Business Coach (IHK)“.



Trainer

Silvia Richter-Kaupp

- 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

Volker Kalmbacher

- Jahrgang 1964
- Diplom-Ingenieur (Luft- und Raumfahrttechnik)
- NLP-Coach & Consultant (NLPU)
- Hakomi-Therapeut
- Zertifizierter Focusing-Trainer
- Staatliche Zulassung als
Heilpraktiker für Psychotherapie
- 10-jährige Industrieerfahrung als Projekt- und
Entwicklungsingenieur, Key-Account-Manager in
der Automobilindustrie und Vertriebsleiter
in international tätigen Unternehmen
- Seit 2000 selbständig tätig als Coach, Trainer
und Dozent in der Erwachsenenbildung
- Eigene Praxis für körperorientierte
Psychotherapie und Coaching in Karlsruhe



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

LEHRGANGSDATEN

BEGINN: 25. September 2015

DAUER: ~187 U.-Std. (ca. 1 Jahr)

UNTERRICHTSORT: Karlsruhe

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

LEHRGANGSGEBÜHREN: **5.279,- EUR**

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 - 3 05

E-Mail: roth@ihk-biz.de

Internet: www.ihk-biz.de