



Westerhamer Business Coach IHK

Januar bis November 2016



Liebe Leserin, lieber Leser,

im Leistungssport arbeitet jeder Profi, der ausgezeichnete Leistungen erzielt, mit einem professionellen Coach zusammen. Unser Berufsleben fordert ebenfalls Spitzenleistungen. Auch hier zählt, dass professionelles Coaching langfristig Top-Ergebnisse möglich macht. Nicht verwunderlich, dass sich zunehmend mehr Führungskräfte coachen lassen.

Voraussetzung dafür ist eine fundierte Ausbildung und Qualifizierung, denn die Besten möchten selbstverständlich auch von den Besten lernen. Der Westerhamer Business Coach IHK bietet eine ebenso hochwertige wie umfassende Ausbildung mit einzigartigen Qualitätsmerkmalen und Nutzen. Das Ziel ist die Zertifizierung zum Business Coach IHK, denn erst damit beginnt die spannende, facettenreiche und anspruchsvolle Karriere als Business Coach.

Viel Erfolg in allen Bereichen wünscht

Ihr
Dr. Markus Weingärtner
Stv. Bereichsleiter Weiterbildung
der IHK Akademie für München und Oberbayern

Inhalt

- 04 Business Coaching – Bedeutung und Nutzen
- 06 Die Ziele
- 07 Die Zielgruppen
- 08 Die Mehrwerte der Ausbildung
- 09 Die Qualität der Ausbildung
- 10 **Modul 1**
Integratives lösungsorientiertes Business Coaching
- 11 **Modul 2**
Imaginative Methoden im Business Coaching
- 12 **Modul 3**
Kognitive Methoden im Business Coaching
- 13 **Modul 4**
Aktionsmethoden im Business Coaching
- 14 **Modul 5**
Coaching als Führungsinstrument – Coaching von Chefs
- 15 **Modul 6**
Strategie-Coaching mit Selbstpositionierung als Coach
- 16 **Modul 7**
Team-Coaching und Praxistest zum Business Coach
- 17 Die Lehr-Coaches – das Trainerteam
- 18 Teilnahmebedingungen
- 19 Teilnahmeentgelt und Anmeldung

Business Coaching

Das individuelle Sparring für mehr Erfolg

Business Coaching gehört inzwischen zu den beliebtesten und bewährtesten Personalentwicklungsmaßnahmen. Coachingkompetenz ist zudem zu einer der Schlüsselqualifikationen von Führungskräften geworden, die auf der Höhe der Zeit sind.

Business Coaching heißt, Führungskräfte und Mitarbeiter mit einem externen oder firmeninternen Business Coach individuell weiterzuentwickeln. Coaching kann ebenfalls bedeuten, dass eine Coaching-kompetente Führungskraft ihre Mitarbeiter gezielt fördert und entwickelt.

Business Coaching geht individuell, anlassbezogen und systemisch vor. Verhaltens- oder Managementtrainings hingegen sind meist team- und themenbezogen konzipiert. 1:1 Coaching folgt oft auf andere Entwicklungsmaßnahmen sowie Assessments & Audits.

Im Business Coaching sind die Klienten aktiv beteiligt und lernen ihre individuellen Gestaltungschancen konsequenter zu nutzen. In der Zusammenarbeit mit einem professionellen Coach entwickeln sie meist noch mehr Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten, Kompetenzen und Ressourcen.

Kompetenzen steigern

Business Coaching unterstützt Klienten beim Entwickeln individueller Fähigkeiten, es hilft, Ziele zu erreichen und besondere Herausforderungen zu meistern.

Weitere positive Ergebnisse können das Verbessern der Arbeitszufriedenheit, der Leistung und Arbeitsergebnisse sein. Business Coaching versteht sich dabei als interaktives, kompetenzorientiertes Beraten, Unterstützen und Begleiten im beruflichen Kontext. Thema und Ziele definieren den zeitlichen Rahmen eines Coachings.

Der Westerhamer Business Coach IHK vermittelt in seiner Präsenzausbildung für die Profession des Business Coaches die wesentlichen methodischen, persönlichen und sozialen Kompetenzen. Zudem wird die Befähigung zu Struktur-, Prozess- und Ergebnisqualität von Business Coaching erlernt. Intensive Selbstreflexion und das Feedback der Lehr-Coaches und Ausbildungsgruppe tragen zudem dazu bei, die eigene Persönlichkeit professionell weiterzuentwickeln.

Potenziale systematisch entwickeln

Business Coaching fördert Selbstgestaltungskräfte, wertschätzende Kooperation, Arbeitszufriedenheit und Produktivität. Führungskräfte, Mitarbeiter und Teams können durch Coaching häufig ihre Leistungsfähigkeiten besser ausschöpfen.

Coaching kann auch das kreative Potenzial fürs praktische Lösen von Aufgaben und Herausforderungen steigern. Klienten handeln nach Coaching in neuen Situationen und bei besonderen Herausforderungen flexibler, initiativer und selbstbestimmter. Sie gehen dann mit neuen Anforderungen effektiv, angemessen und zielorientiert um.

Ergebnisse verbessern

Fakt ist, dass Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich weiterentwickeln, sich besser in ihr Team und ihr Unternehmen einbringen. Sie übernehmen als Mitunternehmer mehr Verantwortung und leisten einen wichtigen Beitrag für das lernende Unternehmen, das für das Bestehen und eine gesunde Zukunft die Voraussetzung bildet.

Führungskräfte und Mitarbeiter, deren Ziele und Interessen sich mit denen des Unternehmens decken, bringen engagiert Leistung und Ergebnisse: Sie arbeiten wertschätzend und produktiv mit anderen zusammen. Individuelle Kompetenzen und Potenziale von Mitarbeitern weiterzuentwickeln, das bleibt die Herausforderung und Chance für erfolgreiches Personalmanagement und für Führung. Business Coaching wird dafür künftig einen noch wichtigeren Beitrag leisten.

Die IHK Akademie Westerham bietet viel Freiraum zur Kompetenzentfaltung



Die Ziele

Professionelle Unterstützung von Menschen für Menschen

Als Business Coach IHK können Sie:

- Themen und Ziele mit Klienten klären, Coachingprozesse wirksam steuern und Klienten bei ihren Lösungsschritten unterstützen.
- ein Portfolio zielgerichteter Interventionsformen und Methoden effektiv anwenden.
- Führungskräfte bei Entwicklungs- und Veränderungsprozessen zielorientiert begleiten und unterstützen.
- dabei nach Anlass, Ziel und Klienten angemessen unterschiedliche methodischer Konzepte einsetzen.
- Mitarbeitern und Führungskräften wertvolle Hilfe beim Entwickeln ihrer Kompetenzen und Karriere anbieten.
- Klienten beim Erreichen persönlicher und aufgabenbezogener Ziele unterstützen.
- dazu beitragen, dass Klienten ihre Herausforderungen im beruflichen Kontext selbstbestimmt klären und lösen können.
- Selbstmanagement und Selbstführung von Klienten effektiver und effizienter machen.
- Klienten bei Wendemarken, wie neuen Positionen oder Aufgaben, professionell begleiten und unterstützen.
- systemisch-lösungsorientierte Business Coaching-Methoden gekonnt anwenden.



„Die fundierte Ausbildung zum Business–Coach war für mich neben dem Studium, die zentrale Qualifikation und ideale Ergänzung für meinen Berufsalltag als Coach und Personalentwickler.“

Jörg Radl, LeadershipSolutions

Modulübersicht	Modul 1	Modul 2	Modul 3
	Integrativ-lösungsorientiertes Business Coaching 19. bis 22. Januar 2016	Imaginative Methoden im Business Coaching 2. bis 4. März 2016	Kognitive Methoden im Business Coaching 6. bis 8. April 2016

Die Zielgruppen

Auf Erfahrung aufbauen

Die Ausbildung zum Westerhamer Business Coach IHK mit ihren aufeinander aufbauenden Seminarmodulen wendet sich an alle Interessenten, die sich als Business Coach qualifizieren oder neue Coaching-Kompetenz für ihre Rolle als Führungskraft nutzen wollen:

Manager und Führungskräfte

Eine Ihrer Aufgaben ist es, Mitarbeiter zu fördern sowie deren Potenziale und Kompetenzen zu entwickeln. Die in der Ausbildung zum Business Coach entwickelte Coachingkompetenz hilft Ihnen, Mitarbeiter beim Entwickeln und Nutzen ihrer Potenziale professionell und zielorientiert zu unterstützen.

Personalleiter und Personalentwickler

Sie erkennen die Bedeutung von Business Coaching für die Managemententwicklung und das Personalmanagement. Sie wollen eventuell auch als interner Business Coach agieren, der Mitarbeiter individuell berät und entwickelt. Als ausgebildeter Business Coach IHK können Sie künftig die Professionalität und Kompetenz externer Coaches besser beurteilen und ihren Coachingpool effektiv managen.

Verhalten-, Führungs- oder Managementtrainer

Als themenbezogener Trainer für Gruppen und Teams werden Sie inzwischen auch häufiger individuell und anlassbezogen konsultiert. Für diese neuen Aufgaben möchten Sie sich zusätzlich qualifizieren und kompetent aufstellen.

Selbstständige Berater

Sie wollen Ihr professionelles Portfolio als Fach- oder Unternehmensberater durch Business Coaching sinnvoll erweitern: Durch die Ausbildung zum Business Coach IHK eignen Sie sich dafür geforderte Kompetenzen an.

Freiberufliche Coaches

Sie möchten sich weiter qualifizieren, neue Verfahren und Methoden kennenlernen und Ihr bisheriges Können auffrischen. Außerdem legen Sie Wert auf die qualitativ hochwertige, IHK-zertifizierte Ausbildung als Business Coach.

Modul 4

Aktionsmethoden im Business Coaching
11. bis 13. Mai 2016

Modul 5

Coaching als Führungsinstrument –
Coaching von Chefs
15. bis 17. Juni 2016

Modul 6

Strategie-Coaching &
Selbstpositionierung als Coach
14. bis 16. September 2016

Modul 7

Team-Coaching sowie Praxistest zum
Business Coach IHK
Zertifikatsübergabe und Abschlussfeier
9. bis 11. November 2016

Die Mehrwerte

Besonderheiten der Westerhamer IHK-Coachingausbildung

Der Westerhamer Business Coach IHK umfasst insgesamt über 300 Ausbildungsstunden, davon finden 220 Präsenzstunden mit den Lehr-Coaches in der IHK Akademie Westerham statt. Das Ausbildungskonzept sieht sieben thematisch unterschiedliche Ausbildungsmodulare vor. Die methodisch-didaktische Konzeption der Business Coach IHK Ausbildung besteht aus angeleitetem Lernen in der Gesamtgruppe, aus selbständigem Training, Selbstreflexion, Feedback und intensivem Erfahrungslernen mit den Ausbildungskollegen/innen in Kleingruppen. Die drei Rollen von Coach, Klient und Beobachter konfigurieren zumeist die Kleingruppen.

Peergroups

Zwischen den einzelnen Modulen der IHK Business Coach Ausbildung treffen sich Teilnehmer und Teilnehmerinnen in Peergroups, um das in den Modulen Erlernte weiter zu trainieren und zu vertiefen.

Kaminabende

In einzelnen Modulen berichten Coaching-Experten aus Wirtschaft, öffentlichen Institutionen sowie Hochschulen an den Kaminabenden über ihre Coachingerfahrungen aus der Praxis.

Das Zertifikat – anspruchsvoll und anerkannt

Die erfolgreiche Teilnahme an allen Modulen sowie

- das Bestehen der schriftlichen Klausur,
- die erfolgreiche praktische Abschlussprüfung,
- das Absolvieren der schriftlichen Hausarbeit sowie
- die Präsentation des persönlichen Business Coaching-Konzepts

führen zum Zertifikat ‚Westerhamer Business Coach IHK‘.



Der krönende Abschluss – Dr. Markus Weingärtner überreicht das Zertifikat an Jörg Radl.

Die Qualität

Das Ergebnis hoher Ansprüche

Ausbildungen zum Coach gibt es viele, gute und weniger gute. Wir sind davon überzeugt, dass der Westerhamer Business Coach IHK unter den deutschsprachigen Coaching-Ausbildungen höchste Qualitätsmaßstäbe setzt. Das bestätigen uns immer wieder ehemalige Teilnehmer/-innen und Unternehmen.

Der Westerhamer Business Coach IHK orientiert sich an den Weiterbildungsrichtlinien Deutscher Coachingverbände. Er übertrifft die Mindestempfehlungen des Roundtable der Deutschen Coachingverbände deutlich in allen Aspekten. Zusätzlich ist die Ausbildung vom Deutschen Fachverband Coaching (DFC) zertifiziert.



„Das Trainieren in kleinen Teams und die langjährige Praxiserfahrung der Trainer sorgen für höchste Qualität.“

Dr. Joachim Hofmann, Hofmann Business Coaching, Teilnehmer der 1. Business-Coachingausbildung

Gute Argumente für die hohe Qualität des Westerhamer Business Coach IHK

- Der Westerhamer Business Coach IHK umfasst insgesamt mehr als 300 Ausbildungsstunden – davon 220 Präsenzstunden in sieben Modulen. Führende deutschsprachige Coachingverbände fordern lediglich 150 Stunden.
- Konsequentes Trainieren von Methoden und Themen mit eigenen Coaching-Anliegen in Kleingruppen – Coach, Klient, Beobachter – in etwa zwei Drittel der Präsenzzeit.
- Durchgehende Betreuung durch einen Ausbildungsleiter, der sich durch langjährige Praxis als Executive Coach und als Lehr-Coach auszeichnet.
- In den verschiedenen Modulen trainiert Sie zudem ein zweiter Lehr-Coach mit ausgewiesener Expertise und Erfahrung in der jeweiligen methodischen Disziplin.
- Aktives Üben und Arbeiten in Peergroups zwischen den Modulen.
- Entwickeln und Präsentieren des persönlichen Coaching-Konzepts sowie Verfassen einer Hausarbeit (Umfang ca. 30 Seiten) zu einem selbst gewählten Coaching-Thema.
- Demonstration der eigenen Coachingfähigkeiten in einem Praxisfall vor der Gesamtgruppe sowie Prüfung des Coachingwissens in einer schriftlichen Klausur.
- Alle Teilnehmer der Ausbildung zum Westerhamer Business Coach IHK verpflichten sich ethischen Standards für ihre spätere Tätigkeit als Business Coach.
- Präsentationen und Diskussionen mit Managern, HR- und Coachingexperten aus der Unternehmenspraxis an den Kaminabenden.
- Die hohe Praxiseignung der Westerhamer Coachingausbildung belegt auch die interne Durchführung des Gesamtprogramms bei Personalentwicklern eines führenden deutschen Handelskonzerns.
- Seit über 35 Jahren verfügt die IHK-Akademie Westerham über Erfahrung in der Entwicklung von Trainingskonzepten, die dem ‚State of the Art‘ in Theorie und Praxis entsprechen: Sie hat sich damit in der Wirtschaft einen hervorragenden Ruf erworben.

Modul 1

Integrativ-lösungsorientiertes Business Coaching

Lernziele

- Sich als angehender Coach zu reflektieren und zu erfahren, ist das zentrale Ziel der ersten Ausbildungswoche.
- Unerlässlich fürs künftige Wirken als Business Coach ist das Üben einer auf ethischen Standards basierenden Haltung als lösungsorientierter und integrativer Business Coach.
- Sie werden in den Rollen als Coach, Klient und Beobachter intensiv trainieren und konstruktives Feedback erhalten.
- Sie lernen kurze Coaching-Sequenzen eigenständig zu planen und zu steuern.
- Sie trainieren Phasen des lösungsorientierten Business Coachings in kleinen Gruppen und lernen dabei systemische Zusammenhänge zu erkennen.
- Sie praktizieren aktiv Methoden prozessorientierter Beratung.
- Sie lernen bereits ein kleines Portfolio unterschiedlicher Verfahren und Methoden fürs Business Coaching kennen und anwenden.

Inhalte

Lösungsorientiertes Coaching

- Der professionelle Erstkontakt mit Klienten
- Wichtige Phasen im Coachingprozess
- Standardlösungskonzepte mit Schlüsselfragen

Beispielhaft fürs Methodenportfolio

- Üben einer Imaginativen Methode - Trancearbeit
- Trainieren einer Kognitiven Methode
- Praktizieren einer Aktionsmethode aus dem Psychodrama

Die Gruppe als Modell

- Phänomen der Selbstinszenierung
- Feedback sowie Projektion und Übertragung
- Gruppenkohäsion



Teilnehmer im intensiven Gedanken- und Erfahrungsaustausch.

Wann:

19. bis 22. Januar 2016

Beginn 1. Tag ab 10.00 Uhr, sonst 9.00 Uhr,

Ende ca. 21.00 Uhr

Ende letzter Tag ca. 15.00 Uhr

Lehr-Coaches:

Peter-Christian Patzelt und Beatrice Melot

Modul 2

Imaginative Methoden im Business Coaching

Lernziele

- Das Verfahren Hypnocoaching für die Anwendung im Business Coaching kennenlernen.
- Erleben unterschiedlicher Tranceerfahrungen als Basis eigener Trancearbeit.
- Kenntnisse über verschiedene Ein- und Ausleitungen von Trancen erwerben und fürs Business Coaching geeignete Techniken anwenden können.
- Erlernen imaginativer und interaktiver Methoden im Sitzen und Stehen.
- Individualisierte Affirmationen und Metaphern in der Trancearbeit kennenlernen und eigene Formulierungen in ‚Hynposprache‘ erarbeiten.
- ‚Convincer‘ in der imaginativen Trancearbeit anwenden können.



„Die Ausbildung lebt von der Praxis. Durch ständiges Üben machen die Teilnehmer schnell Fortschritte und sind mit Spaß bei der Sache.“
Peter-Christian Patzelt, Lehr-Coach

Inhalte

Die Basics zur Arbeit mit Hypnose und Trance

- Ablauf einer Trancearbeit, Trancezeichen, Trancequalitäten, Sprachmuster, Utilisieren, Stellvertreter, Verankerung, Metaphern, Trancedeutung
- Herausarbeiten der Unterschiede von klassischer Hypnose
- Induktionen / Suggestionen / Ausleitungen
- Hypnocoaching im Business Coaching

Selbsterfahrung und Selbstreflexion mit Trancearbeit

- Lösungsorientierte hypnotische Intervention: Schweigendes Interview
- Trancearbeit mit ‚Convincer‘ im Sitzen und Stehen (z. B. Armlevitation)
- Selbsterfahrung von Trance mit verschiedenen Induktionstechniken
- Induktion mit Achtsamkeit und Körperscan / Fraktionieren / Standardtrance

Verschiedene Trance-Methoden

- Imaginative interaktive Trancearbeit im Stehen mit Bodenankern
- Trancearbeit nach dem Walt-Disney-Konzept (Visionär, Kritiker, Realist)
- Geleitete imaginative Trancen wie Reise zum inneren Ratgeber, Wohlfühlort, Ort der Ruhe und Geborgenheit

Sie lernen die Praxis modernen Hypnocoachings und ihre Systemik in ihrer Anwendung im Business-Coaching. Sie erfahren, wie Sie Klienten behutsam dabei begleiten können, emotionale, körperliche oder andere innere Prozesse kreativ zu nutzen, um Coachinganliegen und Ziele effektiv zu lösen.

Wann:

2. bis 4. März 2016

Beginn 1. Tag ab 10.00 Uhr, sonst 9.00 Uhr,

Ende ca. 21.00 Uhr

Ende letzter Tag ca. 15.00 Uhr

Lehr-Coaches:

Peter-Christian Patzelt und Dr. Karen Schöne

Modul 3

Kognitive Methoden im Business Coaching

Lernziele

- Verständnis für das Kognitive Modell entwickeln
- Das Vorgehen in der Kognitiven Therapie verstehen
- Vermitteln des Kognitiven Modells an Klienten im Coaching
- Beherrschen der einzelnen Schritte des Kognitiven Arbeitens mit Klienten anhand unterschiedlicher Konzepte
- Identifizieren und Bearbeiten von Einstellungs- und Wertemustern

Inhalte

Quellen und Grundannahmen des kognitiven Vorgehens

- Einführung in die kognitive Verhaltenstherapie
- Die Ansätze von Ellis, Beck und Meichenbaum
- Vermittlung des Kognitiven Modells

Das ABC-Modell in der Praxis

- Identifizieren dysfunktionaler Kognitionen
- Umstrukturieren dysfunktionaler Kognitionen
- Erarbeiten und Trainieren funktionaler Kognitionen

Weitere Methoden zum Umstrukturieren von Kognitionen

- Arbeit mit Lebensgeboten: Explorieren, Entrümpeln & Erneuern, Flexibilisieren
- Sokratischer Dialog: Hedonistische bzw. logische Disputation
- Das Stressimpfungstraining nach Meichenbaum

Sie erlernen moderne kognitive Interventionsmethoden für die Arbeit mit Gedanken, Emotionen, Mustern, Werten und inneren Vorstellungen Ihrer Klienten, üben und praktizieren diese in kleinen Teams.

Wann:

6. bis 8. April 2016

Beginn 1. Tag ab 10.00 Uhr, sonst 9.00 Uhr,

Ende ca. 21.00 Uhr

Ende letzter Tag ca. 15.00 Uhr

Lehr-Coaches:

Peter-Christian Patzelt und Julia Felbinger



Die zukünftigen Coaches sind im ständigen Dialog.

Modul 4

Aktionsmethoden im Business Coaching



Coach, Klient und Beobachter – ein typisches Übungs-Setting

Lernziele

- Verstehen des Ansatzes von Business-Aufstellungen als Coaching-Instrument
- Erlernen der Grundlagen der systemischen Aufstellungsarbeit und andere Aktionsmethoden
- Klienten mittels systemischer Aufstellung den Zugang zu neuen Sichtweisen, Informationen und unbewussten Elementen zu schaffen und kreative Lösungen zu ermöglichen
- Erlernen von drei Aufstellungstypen, um Klienten in typischen Situationen zu unterstützen - bei Blockaden, Entscheidungen und zur Erreichung eines Zieles
- Systemische Aufstellungsarbeit in der 1:1-Situation als Business Coach praktizieren können

Inhalte

Arbeit mit repräsentierender Wahrnehmung

- Unterschiedliche Schulen der Aufstellungsarbeit
- Die repräsentierende Wahrnehmung für Klienten im Coaching nutzen
- Unterschiede in der Arbeit im Einzelsetting zwischen Coach und Klient

Business-Aufstellungen durchführen

- Das Vorgespräch üben
- Aufstellung des Ausgangsbildes mit Stellvertretern
- Aufstellungsarbeit nutzen, um versteckte bzw. unbewusste Elemente von Anliegen zu beleuchten

Aufstellungen als Tool zur Lösungsentwicklung

- Ressourcen-Aufstellung: Ressourcen des Kunden bei Blockaden aktivieren
- Entscheidungsaufstellung: Exploration von Alternativen, wenn grundsätzliche Entscheidungen zu treffen sind
- Zielaufstellungen

Wann:

11. bis 13. Mai 2016

Beginn 1. Tag ab 10.00 Uhr, sonst 9.00 Uhr,

Ende ca. 21.00 Uhr

Ende letzter Tag ca. 15.00 Uhr

Lehr-Coaches:

Peter-Christian Patzelt und Jutta Bock

Modul 5

Coaching als Führungsinstrument – Coaching von Chefs

Lernziele

- Coaching als Führungsaufgabe von der externen Dienstleistung abgrenzen
- Coaching als Führungsaufgabe in das Set von Führungsaufgaben einordnen
- Erkennen, wann Coaching als Führungsinstrument einzusetzen ist
- Menschentypen und deren Bedürfnisse erkennen und darauf eingehen können
- Die eigene Persönlichkeit mit ihren Stärken und Stressmustern besser verstehen und zur Wirkung bringen
- Unterschiedliche Coaching-Modelle kennen und praktisch anwenden können

Inhalte

Führungsmodell Leading – Coaching – Organizing

- Kern-Führungsaufgaben und die Rolle von Coaching beim Führungshandeln
- Führungsstil als situative, bedürfnisgerechte ‚Mischung‘ dieser Aufgaben
- Wann ist Coaching richtig als Instrument, wann braucht es andere Führungsaktivitäten?

Process Communication Model®

- Ein Typenmodell zur Selbstreflexion (meine Stärken, Bedürfnisse, Stressverhalten) und wie wirke ich als Persönlichkeit?
- Persönlichkeiten von Mitarbeitern besser einschätzen mit dem Typenmodell – welcher Führungsstil passt zu welchem Mitarbeiter?
- Konflikte mit Hilfe des Typenmodells reduzieren und bearbeiten.

Coaching als Führungsaufgabe

- Hilfreiche Grundhaltungen im Coaching.
- Reaktives und proaktives Coaching plus Coaching-Modelle wie GROW-Modell, Zielecoaching, Feedback und IST-SOLL-Coaching.
- Struktur und Prozess für Coaching-Gespräche mit Mitarbeitern

Wie immer steht das praktische Üben sehr im Vordergrund. Sie schreiben zudem in diesem Modul eine Klausur, in der Sie Ihr Coaching-Wissen prüfen.

Wann:

15. bis 17. Juni 2016

Beginn 1. Tag ab 10.00 Uhr, sonst 9.00 Uhr,

Ende ca. 21.00 Uhr

Ende letzter Tag ca. 15.00 Uhr

Lehr-Coaches:

Peter-Christian Patzelt und Elisabeth Haberleitner

Modul 6

Strategie-Coaching und Selbstpositionierung als Coach



Westerhamer Business Coaches lernen eine sensible und wertschätzende Feedback-Kultur.

Lernziele

- Erarbeiten des Alleinstellungsmerkmals als Coach
- Persönlichkeit, Werte, Nutzen, Identität – Das Markensteuerrad nach Esch
- Eine Vision entwickeln: Strategie und Positionierung als Grundlagen des Erfolgs
- Stufenweise Entwicklung eines Akzeptanztests: Wie wirkt mein Angebot auf Klienten?
- Coaching und Corporate Identity
- Ausarbeiten eines individuell passenden Marketing-Mix
- Grundlagen, um Klienten in Positionierungsfragen coachen zu können

Inhalte

Alleinstellungsmerkmale definieren

- Erfolgreiche Positionierung beginnt im Kopf: die ganz persönlichen Erfolgskriterien entdecken
- Wer ist mein idealer Klient? Eigene Ziele und Zielgruppen definieren
- Den funktionalen und emotionalen Nutzen des eigenen Angebots evaluieren

Angebot perfektionieren – Kunden überzeugen

- Kommunikationsstrategien und Begeisterungsfaktoren
- Das Angebot optimieren: Passgenaues, authentisches Angebot – Maximaler Nutzen für den Kunden
- Mehrwert? Das eigene Preismodell entwickeln

Aktiv Wunschkunden gewinnen

- Die Lösung des Anliegens im Blick haben: Akzeptanzhürden senken, Klienten begeistern
- Akzeptanztest im Elevator Pitch: erste Klienten überzeugen
- Klienten gewinnen und behalten durch einen optimierten Marketing-Mix

Wann:

14. bis 16. September 2016

Beginn 1. Tag ab 10.00 Uhr, sonst 9.00 Uhr,

Ende ca. 21.00 Uhr

Ende letzter Tag ca. 15.00 Uhr

Lehr-Coaches:

Peter-Christian Patzelt und Dr. Claudia Neudecker

Modul 7

Team Coaching und Praxistest als Business Coach

Lernziele

- Durch das Praktizieren und Präsentieren zahlreicher Coachingansätze in einer kollegialen und freundlichen Prüfungssituation vertiefen Sie Ihre bisher erworbenen Coaching-Kompetenzen und den flexiblen, adäquaten Einsatz verschiedener Verfahren und Methoden.
- Sie können Ihre systemisch-lösungsorientierte Vorgehensweise und Ihre praktischen Fähigkeiten als Business Coach zeigen und realistisch einschätzen.
- Durch das Feedback von Lehr-Coaches und Ausbildungskolleginnen und -kollegen erfahren Sie, weiteren Optimierungsbedarf als Business Coach zu erkennen.
- Sie erarbeiten und üben, wie Sie die Phasen und Lösungsansätze aus dem 1:1- Coaching auf Teams und Kleingruppen übertragen können
- Entwickeln eines eigenen Coaching-Tools

Inhalte

- Testing anhand praktischer Coachingfälle
- Feedback von Lehr Coaches und Ausbildungskollegen/-innen
- Coaching von Teams und Kleingruppen
- Das eigene Business Coaching-Tool
- Zertifikatsübergabe und Laudationen
- Abschlussfeier



„Die Westerhamer Business-Coach-Ausbildung genießt in der Praxis einen hervorragenden Ruf.“

Hermann Demmel, Personalentwickler, Sport Scheck GmbH

Wann:

9. bis 11. November 2016

Beginn 9. November 2016 um 10.00 Uhr

Abschlussfeier 11. November 2016 abends

Ende 11. November 2016 nach dem Frühstück

Lehr-Coaches:

Peter-Christian Patzelt und Julia Felbinger

Diese Bücher von unseren Lehr-Coaches erhalten Sie nach Ihrer schriftlichen Anmeldung als Vorbereitungslektüre:

- Peter-Christian Patzelt, Coaching. Für Coaches, Chefs & Co., Verlag vsp, 2012
- Elisabeth Haberleitner et.al., Führen, Fördern, Coachen – So entwickeln Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter, Verlag Piper

Die Lehr-Coaches – das Trainerteam

Von den Profis profitieren



Jutta Bock

Personal und Business Coach, Psychotherapeutin (HP) und Diplom-Ingenieur. Jutta Bock berät Mediendienstleister und begleitet Unternehmen als Business Coach. Als Trainerin und Lehr Coach bildet sie Coaches in Praxisseminaren in Hypno-, Aufstellungs- und Psychodrama-Methoden und Schema Coaching aus. Therapeutisch arbeitet sie in ihrer eigenen Praxis in Mülheim.



Julia Felbinger

Die Diplom-Psychologin und psychologische Psychotherapeutin für Erwachsene hat ihre eigene Praxis in München mit Fachrichtung Kognitive Verhaltenstherapie. Zudem lehrt sie als Dozentin Themen der Psychotherapie und trainiert als Lehr-Coach Praxismethoden der Verhaltenstherapie.



Elisabeth Haberleitner

ist spezialisiert auf das Entwickeln und Begleiten von Changeprozessen und Führungskräfteprogrammen. Sie berät und coacht Top-Führungskräfte und arbeitet als Lektorin an Fachhochschulen und an der Universität Innsbruck.



Beatrice Melot

Die Diplom-Biologin arbeitet seit 20 Jahren in den Bereichen Wissenschaftsjournalismus, Kommunikation und Fundraising. Sie ist Führungskraft im Management einer Non-Profit-Einrichtung und zertifizierter Business Coach IHK..



Dr. Claudia Neudecker

Journalistin, Literaturwissenschaftlerin, Business-Coach und Trainerin. Nach mehr als 15 Jahren im Bereich Öffentlichkeitsarbeit und PR in verschiedenen Branchen ist sie Spezialistin für das Herausarbeiten von Alleinstellungsmerkmalen und in der Profil-schärfung ihrer Kunden.



Peter-Christian Patzelt

Diplom-Psychologe, Top Executive und Lehr-Coach mit 20 Jahren Praxis als Geschäftsführer, Vorstand & Unternehmer in der Markenartikelindustrie. Peter-Christian Patzelt schreibt u. a. auch Bücher über Führung und Coaching. Er konzipierte die Ausbildung zum Business Coach IHK und leitet von Anfang diese Ausbildung an der IHK Akademie Westerham.



Dr. Karen Schöne

Ärztin, Hypnosetherapeutin und Business Coach. Ärztliche Tätigkeit in der Anästhesiologie, medizinische Forschung sowie Arbeiten in medizinisch-wissenschaftlichen Projekten. Frau Dr. Schöne und ihr Unternehmen Schöne Kommunikation bieten heute Business Coaching, Beratung und Hypnose an.

Teilnahmebedingungen

1. Veranstalter – Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, vertreten durch den Präsidenten Dr. Eberhard Sasse und den Hauptgeschäftsführer Peter Driessen, Balanstraße 55-59, 81541 München.

2. Geltung – Diese Teilnahmebedingungen gelten für alle Veranstaltungen und Seminare des Veranstalters. Sie gelten für Verbraucher und Unternehmer, es sei denn, in der jeweiligen Klausel wird eine Differenzierung vorgenommen.

3. Anmeldung und Vertragsschluss – 3.1 Der Vertrag kommt durch eine Anmeldung und die Teilnahmebestätigung des Veranstalters zustande. Die Teilnahmebestätigung erfolgt schriftlich, per E-Mail oder Fax an die angegebene Teilnehmeradresse. Die Darstellung der Veranstaltung in der Veranstaltungsdatenbank stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar.

3.2 Die Anmeldung kann durch Online-Anmeldung, per E-Mail, schriftlich oder per Fax erfolgen. Die Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt.

3.3 Bei einer Online-Anmeldung wird durch Anklicken des Buttons ‚Kostenpflichtig anmelden‘ eine verbindliche Anmeldung zur dargestellten Veranstaltung erklärt. Die Bestätigung des Zugangs der Anmeldung erfolgt durch automatisierte E-Mail unmittelbar nach dem Absenden der Anmeldung und stellt noch keine Vertragsannahme dar.

3.4 Mit der Anmeldung wird die Geltung dieser Teilnahmebedingungen akzeptiert.

3.5 Kann eine Anmeldung vom Veranstalter nicht berücksichtigt werden, so wird dies umgehend mitgeteilt.

4. Zahlung – Das Teilnahmeentgelt ist mit Zugang der Rechnung vor Veranstaltungsbeginn fällig. Es ist per Überweisung unter Angabe der Rechnungsnummer zu zahlen.

5. Rücktritt des Teilnehmers – 5.1 Das Widerrufsrecht des Verbrauchers (siehe Ziff. 6) besteht neben dem im Folgenden geregelten Rücktrittsrecht.

5.2 Der Teilnehmer kann bis 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung vom Vertrag zurücktreten, ohne dass ein Teilnahmeentgelt zu zahlen ist.

5.3 Erfolgt der Rücktritt innerhalb der letzten 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung bis zum Vortag der Veranstaltung, ist der Veranstalter berechtigt, 30 % des Teilnahmeentgelts als Kostenpauschale zu verlangen. Bei einem Rücktritt am Vortag oder Veranstaltungstag beträgt die Kostenpauschale 100 % des Teilnahmeentgelts. Die Kostenpauschale entfällt, wenn ein Ersatzteilnehmer angemeldet wird. Dem Teilnehmer steht der Nachweis frei, dass dem Veranstalter kein oder ein wesentlich geringerer Schaden entstanden ist.

5.4 Der Rücktritt hat schriftlich zu erfolgen. Maßgeblicher Zeitpunkt für die Fristwahrung ist der Eingang der Rücktrittserklärung beim Veranstalter.

5.5 Eine Kündigung des Vertrages nach Beginn der Veranstaltung ist nicht möglich. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

6. Widerruf des Verbrauchers – Verbraucher im Sinne des § 13 BGB haben ergänzend zur Rücktrittsregelung in Ziff. 5 ein Widerrufsrecht – siehe hierzu die Widerrufsbelehrung u. -formular

7. Absage und Änderung von Veranstaltungen durch den Veranstalter –

7.1 Die Veranstaltung kann vom Veranstalter aus wichtigem Grund abgesagt werden, insbesondere

mangels kostendeckender Teilnehmerzahl, wegen kurzfristiger Nichtverfügbarkeit des Referenten ohne Möglichkeit des Einsatzes eines Ersatzreferenten oder aufgrund höherer Gewalt. Der Teilnehmer wird unverzüglich informiert und bereits gezahlte Entgelte werden vollständig erstattet. Weitergehende Ansprüche sind vorbehaltlich Ziff. 9 ausgeschlossen.

7.2 Der Veranstalter ist zum Wechsel von Referenten oder zu Verschiebungen im Ablaufplan aus wichtigem Grund, z. B. wegen Erkrankung des Referenten, berechtigt, soweit dies dem Teilnehmer zumutbar ist.

8. Kündigung des Veranstalters – Der Veranstalter kann den Vertrag aus wichtigem Grund kündigen, z. B. wenn der Teilnehmer die Veranstaltung nachhaltig stört oder auf eine Mahnung keine fristgemäße Zahlung erfolgt. Ein Anspruch auf Erstattung bereits gezahlten Entgelts besteht nicht.

9. Haftung – Der Veranstalter haftet nur für Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung des Veranstalters, seiner gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Unberührt davon bleibt die Haftung für die Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit, für die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten und aus dem Produkthaftungsgesetz. Wesentliche Vertragspflichten sind solche, deren Erfüllung zur Erreichung des Ziels des Vertrages notwendig ist und auf deren Einhaltung der Vertragspartner vertraut und regelmäßig vertrauen darf. Im Fall der Verletzung von wesentlichen Vertragspflichten wird der Schadenersatzanspruch auf den typischerweise vorhersehbaren Schaden begrenzt, wenn dieser nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht wurde, es sei denn, es handelt sich um Schadenersatzansprüche aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit.

10. Datenschutz – Die Daten des Teilnehmers und/oder des Vertragspartners beziehungsweise dessen Vertreters werden ausschließlich zur Durchführung der Veranstaltung durch den Veranstalter elektronisch gespeichert und automatisiert verarbeitet, es sei denn, es wird ausdrücklich in eine sonstige, in der jeweiligen Einwilligung konkretisierten Nutzung und/oder Verwendung der Daten eingewilligt. Die Verwendung umfasst auch die Weiterleitung der Daten an von der Erlaubnis umfasste Dritte. Eine Weitergabe der Daten an unberechtigte Dritte erfolgt nicht. Die Übersendung der Teilnahmebestätigung kann auch per unverschlüsselter E-Mail erfolgen. Dabei kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese von Dritten gelesen wird.

11. Urheberrecht – Arbeitsunterlagen und verwendete Computersoftware sind urheberrechtlich geschützt. Das Kopieren oder die Weitergabe an Dritte ist nur nach vorheriger Zustimmung des Urheberrechtinhabers zulässig.

12. Vertragslaufzeit – Die Laufzeit des Vertrages beginnt am ersten Veranstaltungstag und endet am letzten Veranstaltungstag (= Mindestvertragslaufzeit). Hinsichtlich des Termins wird in diesem Zusammenhang auf die Modulübersicht (S. 06) verwiesen.

13. Salvatorische Klausel – Im Fall der Unwirksamkeit einzelner Klauseln dieser Bedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen Klauseln unberührt.

(Stand: Juni 2014)

Für Verbraucher gilt folgendes 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 für München und Oberbayern, Balanstraße 55-59, 81541 München, Telefax: 089 5116-1306, E-Mail: ihkmail@muenchen.ihk.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 Vertrags 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 Entgelte 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 dem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

Widerrufsformular

Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück an IHK für München und Oberbayern, Balanstraße 55-59, 81541 München, Telefax: 089 5116-1306, E-Mail: ihkmail@muenchen.ihk.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 (*)

(*) Unzutreffendes streichen

Name des/der Verbraucher/-s

Anschrift des/der Verbraucher/-s

Datum, Unterschrift

Teilnahmeentgelt und Anmeldung



Das Teilnahmeentgelt beträgt 9.200,- Euro
(nach § 4, Nr. 22a UstG umsatzsteuerfrei)

Im Teilnahmeentgelt enthalten:

Übernachtung inkl. Vollpension, Begrüßungsimbiss am Anreisetag, Teilnehmerunterlagen, Seminarraum- und Pausengetränke, Snacks in den Pausen sowie die Getränke beim Abendessen (Getränke nach dem Abendessen gehen auf eigene Rechnung).

Ein Übernachten der Teilnehmer/-innen in der IHK Akademie Westerham während der Präsenzausbildung und der Testing-Tage ist Voraussetzung und im Gesamtpreis bereits enthalten.

Teilnehmer an der Ausbildung versichern mit ihrer Anmeldung, dass sie psychologisch gesund und belastbar sind.

Ein Überspringen einzelner Module der Ausbildung – insbesondere der Startwoche – ist nicht möglich.

Veranstaltungsort

IHK Akademie Westerham
Von-Andrian-Straße 5
83620 Feldkirchen-Westerham

Ansprechpartner/-in:

Anmeldung/Informationen



Rita Juraschek
Telefon 08063 91-274
Fax 08063 91-288
rita.juraschek@muenchen.ihk.de

Anmeldung

Bitte melden Sie sich über das Internet unter www.ihk-akademie-muenchen.de
(Suche: Business Coach)
oder direkt mit oben stehendem QR-Code an.

Beratung



Dr. Markus Weingärtner
Telefon 08063 91-270
markus.weingaertner@muenchen.ihk.de

