

**Konditionen:** Siehe Infoblatt

Darin sind umfangreiche Arbeitsunterlagen und Beratungshilfen, Seminargetränke/Pausenverpflegung sowie das Mittagessen enthalten.

**Stornierungsschluss:** Siehe Infoblatt**Referent:** Siehe Infoblatt

Veranstalter ist das RKW BW, Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V.

**Tagungsort:** Siehe Infoblatt

**Tagungszeit:** Die Bausteine beginnen am jeweils ersten Tag um 9.30 Uhr und enden i.d.R. um 17.30 Uhr.

Möchten Sie im Seminarhotel übernachten?  
Zimmerreservierung unter der angegebenen Telefonnummer (Stichwort RKW). Die Unterbringungskosten rechnen Sie direkt mit dem Hotel ab.

Haben Sie noch Fragen?

Dann melden Sie sich bei Frau Ammeling  
Telefon (07 11) 2 29 98-21  
e-mail: ammeling@rkw-bw.de

**Anmeldungen**

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen (per Brief, Fax oder E-Mail) werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Sobald wir genügend Anmeldungen haben, erhalten Sie eine Teilnehmerbestätigung.

Stornierungen müssen schriftlich eingehen. Bei einer Absage nach Stornierungsschluss berechnen wir Ihnen die volle Gebühr, wenn Sie keinen Ersatzteilnehmer nennen.

Falls nicht genügend Anmeldungen eingehen und die Veranstaltung ausfallen muss, benachrichtigen wir Sie spätestens 14 Kalendertage vorher. Sollte sie aus anderen Gründen ausfallen, benachrichtigen wir Sie so früh wie möglich. In beiden Fällen müssen Sie selbstverständlich nichts zahlen. Eventuelle Kosten, die Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir allerdings nicht ersetzen – es sei denn, unsere Mitarbeiter hätten grob fahrlässig gehandelt.



Die Berater-Akademie  
RKW Baden-Württemberg

Postfach 10 40 62  
70035 Stuttgart

Königstraße 49  
70173 Stuttgart

Telefon (07 11) 2 29 98-0  
Telefax (07 11) 2 29 98-10

E-Mail [info@rkw-bw.de](mailto:info@rkw-bw.de)  
Internet [www.rkw-bw.de](http://www.rkw-bw.de)

## Ausbildung zum Coach

### Lehrgang



## Programm

**Coaching ist eine spezielle Beratungsform, die Unternehmern, Führungskräften und Beratern und allen Klienten ganz neue Möglichkeiten und Chancen eröffnet. Oft stellt das Coaching eines Klienten oder eines Teams den entscheidenden Teil einer klassischen Beratungsaufgabe dar. Für Unternehmensberater ist es deshalb wichtig und vorteilhaft, ihre Kompetenz in Richtung dieser besonderen, nicht-direktiven Interventionsform auszubauen.**

Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, psychologisches Wissen und Gespür sowie ein differenziertes Instrumentarium sind die Voraussetzungen, um als einfühlsamer, aber auch kritischer Gesprächspartner des Klienten an dessen persönlicher und beruflicher Entwicklung arbeiten zu können.

Neben der Reflexion von Handlungs- und Wahrnehmungsmustern im Organisationskontext zielt das Coaching von Einzelpersonen (Unternehmern, Führungskräften, Schlüsselpersonen) auf Klärung, Neuausrichtung, Potenzialentwicklung und Leistungsoptimierung. Beim Coaching von Teams und der Arbeit in Veränderungsprozessen werden spezielle Methoden genutzt. Besonders gefordert ist der Coach, wenn es um die Entschärfung akuter Konfliktsituationen im Unternehmen geht.

Die für die drei spezifischen Coaching-Themen – Team, Veränderung, Konflikt - geeigneten Instrumente und beraterischen Kompetenzen vermittelt die BeA-Ausbildung in drei darauf ausgerichteten Bausteinen.

### Ziele

Die Teilnehmer werden befähigt, Menschen bei der Entwicklung ihrer persönlichen und beruflichen Potenziale professionell zu unterstützen und Anstöße zur Innovation zu geben. Im Lehrgang werden die Coaching-Prinzipien vermittelt, die konkreten Coaching-Techniken trainiert, und die persönlichen Voraussetzungen für erfolgreiches Coaching ausgebaut.

### Teilnehmer

Unternehmensberater/innen, Manager und Spezialisten, die eine berufliche Neuorientierung in der Beratung anstreben.

#### Baustein 1

##### Coaching: Das Prinzip und die Methoden

- Coaching-Situationen in der Beratung
- Die Coaching-Rolle und verwandte Rollen
- Der Coaching-Kontrakt
- Der Coaching-Prozess
- Der Zugang zum Klienten
- Die Techniken in der Vorphase
- Fokussierung auf Verhalten, Wahrnehmungen und Beobachtungen
- Interview-Techniken und Frage-Techniken im Coaching-Dialog
- Rahmen- und Zieldefinitionen
- Bestätigung, Herstellung der emotionalen Basis
- Umgang mit Angriffen und Attacken auf die Funktionsrolle des Coaches
- Die Bandbreite der Interventionen
- Die Ziel- und Entwicklungsorientierung im Coaching
- Der „wahre Wille“

#### Baustein 2

##### Teamcoaching und Veränderungs-Coaching

- Die Techniken in der Hauptphase
- Teamprozesse, Teamrollen und Gruppendynamik
- Teamentwicklungs-Ziele
- Bearbeitung von Teamkonflikten
- Chaosfitness und Chaosstabilität
- Artikulation und Feedback im Team
- Umgang mit Persönlichkeitsprogrammen im Team
- Veränderungen als Chance und als Bedrohung
- Motivierende Zielsetzungen: Die Bedeutung von Memen
- Konstruktives und destruktives Leiden
- Negatives Coaching: Pushen und Missionieren
- Positives Coaching: Alignment und Identifikation
- Paradigma-Paralyse und Paradigma -Flexibilität
- Dynamische Balance in Veränderungsprozessen
- Stabilisierung neuer Kompetenzen
- Reframing

#### Baustein 3

##### Die Persönlichkeit des Coaches

- Die professionelle Arbeitshaltung im Coaching
- Funktionsrolle und Rollenkonflikte des Coaches
- Beleuchtung der für Coaching relevanten Persönlichkeitsfaktoren
- Leibbild und Leitbild
- Profiling: Die Einzigartigkeit der Person
- Achillesfersen und Übersteigerungen
- Feedback zum persönlichen Coaching-Verhalten
- Selbsteröffnungen als Technik
- Kommentieren des inneren Erlebens

#### Baustein 4

##### Konflikt-Coaching

- Konfliktursachen und Konfliktarten in Unternehmen
- Die Positionierung des Coaches im Konflikt
- Konfliktodynamik und Konflikteskalation
- Konfliktverschärfung als Methode
- Mobbing und Bossing-Probleme
- Die Konfliktansprache bei den Parteien
- Die Ziele im Konflikt-Coaching
- Emotionaler Sprengstoff: gezieltes Zünden
- Veränderungsknoten erkennen und lösen
- Der „Rumpelstilzchen-Effekt“
- Die Entstehung neuer Strukturen im Konflikt: Transformation und Wandlung

Das **Assessment** besteht aus der Bearbeitung schriftlicher Aufgaben zu den besprochenen Coaching-Tools

##### RKW-Abschlusszertifikat

Es steht am Ende der kompletten Ausbildung und setzt die erfolgreiche Teilnahme an allen Bausteinen sowie am Assessment voraus.

##### Ergänzungsprogramm

- Individuelle Supervision nach Vereinbarung – persönliche Potenzial- und Ressourcenanalyse
- Follow-up-Programm 1, 2, 3 (auf Wunsch der Teilnehmer)

## Ausbildung zum Coach

Lehrgang 10.03.2010 bis 02.07.2010

### Lehrgang 08-0178

Baustein I 10. – 12.03.2010  
Baustein II 15. – 16.04.2010  
Baustein III 07. – 08.06.2010  
Baustein IV 01. – 02.07.2010

### Referent

Friedrich Holz

### Veranstalter

RKW Baden-Württemberg  
Die Berater-Akademie  
Königstr. 49  
70173 Stuttgart  
Tel.: 0711 22998 - 25  
Fax: 0711 22998 - 10  
E-Mail: [renner@rkw-bw.de](mailto:renner@rkw-bw.de)

### Veranstaltungsort

Mercure Hotel Bristol  
Stuttgart-Sindelfingen  
Wilhelm-Haspel-Straße 101  
71065 Sindelfingen  
Tel.: 07031 615-0

### Gebühr/Mitglieder

3400 € / 3000 €

Stornierungsschluss 24.02.2010

**Zum Coach-Lehrgang 2010 melden wir verbindlich an:  08-0178**

Vor- und Zuname(n)

Funktion im Unternehmen

Tel.- Durchwahl

Telefax

E-Mail

Firma/Anschrift

Fachgebiet / Branchen

Beschäftigte

Datum

Unterschrift