

Zum Inhalt

Führungskräfte stehen oft in Dilemma-Situationen, in denen es auf gute „Navigation“ ankommt. Führungskräfte müssen entscheiden: Leistung fordern oder Fürsorge gewähren, Druck aufbauen oder Verständnis haben, klare Weisungen geben oder Teamentscheidungen herbeiführen, kontrollieren oder vertrauen?

Der Führungs-Alltag ist darüber hinaus geprägt von komplexen Anforderungen, überraschenden Veränderungen und Konfliktsituationen.

Was ist zu tun bei Personalengpässen? Bei fehlender Motivation, bei unrealistischen Erwartungen von Kooperationspartnern? Bei organisatorischen Strukturen, die eher behindern als nützen?

Es gibt keine perfekte Lösung – die Fülle von Aufgaben ist, selbst bei vorbildlicher Organisation und optimalem Zeitmanagement, schwer zu bewältigen.

Viele Führungskräfte verausgaben sich deshalb im operativen Geschäft – und schwächen sich dadurch!

In der Folge bleibt dann das kritische Hinterfragen des eigenen Vorgehens auf der Strecke – bei der Entwicklung von Innovationen, bei der systematischen Suche nach Alternativen und bei der Frage nach der eigenen persönlichen Entwicklung.

Wenn jedoch 50 % des Führungserfolgs von der Persönlichkeit und den Verhaltensmustern einer Führungskraft abhängen, dann sind die hierin investierte Zeit und Aufmerksamkeit gut angelegt.

Coaching hilft Führungskräften in Veränderungssituationen, bei der Bewältigung emotional schwieriger Situationen und bei der Entwicklung innovativer Lösungen – und vor allem bei der Potenzialentwicklung ihrer eigenen Mitarbeiter.

Coaching ermöglicht es,

- den eigenen Führungskräften und Mitarbeitern entscheidende Anstöße zu Entwicklungsprozessen zu geben.
- latente und offene Konflikte zu klären und neue Möglichkeiten zu sehen und zu nutzen.

Teilnehmer

Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte

Ziele im Coaching

- Change-Prozesse initiieren und voranbringen
- Handlungsfähigkeit und Überblick behalten
- Stress bewältigen
- Potenziale aktivieren
- Chancen erkennen und nutzen
- Neue Erfolgsregeln etablieren

Es werden – die, für die Führungskräfte relevanten –

- Coaching-Prinzipien vermittelt,
- konkrete Coaching-Techniken trainiert,
- und die persönlichen Voraussetzungen für erfolgreiches Coaching aktiviert und ausgebaut.

Ziel und Nutzen

Die Teilnehmer werden befähigt, Mitarbeiter bei der Entwicklung ihrer persönlichen und beruflichen Potenziale professionell zu unterstützen. Sie lernen Techniken zur Bewältigung von Change- und Konfliktsituationen kennen.

Programm

Baustein 1: 2 Tage

Coaching – Das Prinzip und die Methoden

- Die Coaching-Rolle und verwandte Rollen
- Wann Führung, wann Coaching
- Der Coaching-Kontrakt
- Der Coaching-Prozess: Unterschiede zu Beratung und Führung
- Die Techniken in der Vorphase
- Fokussierung auf Verhalten: Wahrnehmungen und Beobachtungen
- Interview-Techniken und Frage-Techniken im Coaching-Dialog
- Rahmen- und Zieldefinition
- Herstellen der emotionalen Arbeitsbasis
- Die Funktionsrolle „Coach“
- Die Bandbreite der Interventionen
- Die Schlüsseltechniken der Funktionsrolle „Coach“
- Die Ziel- und Entwicklungsorientierung im Coaching
- Das Herauskristallisieren des „wahren Willens“
- Die sukzessive Präzisierung der Zielformulierung
- Vereinbarungen und Absprachen

Baustein 2: 2 Tage

Teamcoaching und Veränderungs-Coaching

Teamcoaching

- Die Kräfte in einem Team
- Destruktive und konstruktive Energien
- Teamprozesse, Teamrollen und Gruppendynamik
- Kritische Teamsituationen
- Teamentwicklungsziele
- Die Bearbeitung von Teamkonflikten
- Chaosfitness und Chaosstabilität
- Feedback im Team
- Umgang mit Persönlichkeitsprogrammen im Team
- Kontrolle kritischer Persönlichkeitstendenzen im Team
- Integration und Alignment
- Die Einführung und Bekräftigung von Spielregeln
- Potenzialentwicklung im Team
- Umgang mit hierarchischen Teams, Projekt- und Koordinationsteams
- Virtuelle Teams

Veränderungscoaching

- Veränderungen als Chance und Bedrohung
- Motivierende Zielsetzungen
- Die Bedeutung von „Memen“
- Konstruktives und destruktives Leiden
- „Dumpe Trübung“ und Selbstgenügsamkeit
- Paradigma-Paralyse und Paradigma-Flexibilität

- Selbstkritik
- „Korrosive Energien“ in Veränderungsprozessen
- Die Schritte im Veränderungsprozess
- Der innere Veränderungsprozess
- Die Bedeutung und Wirkung von „Schocks“
- Entwicklung neuer persönlicher Kompetenzen
- Amplifizierungen und „Wunderfragen“
- Nutzen von Milestones und Teilerfolgen
- Einspurung und Stabilisierung

Baustein 3: 2 Tage

Die Persönlichkeit der Führungskraft als Coaching-Basis

- Die professionelle Arbeitshaltung im Coaching
- Der Umgang mit Rollenkonflikten
- Für Coaching relevante Persönlichkeitsfaktoren
- Persönliches Leitbild und Leitbild
- Verhaltens- und Einstellungsmuster
- Profiling: Die Einzigartigkeit der Person
- Konstruktive und destruktive „Loops“ in der Selbstdarstellung
- Das persönliche Energiemanagement
- „Achillesfersen“ und Angriffspunkte
- Übersteigerungen und Konfliktursachen
- Feedback zum persönlichen Coaching-Verhalten
- Persönliche Entwicklungsziele

Baustein 4: 2 Tage

Konflikt-Coaching

- Konfliktursachen und Konfliktarten
- Die eigene Positionierung im Konflikt
- Konfliktodynamik und gewollte Konflikteskalation
- Konfliktverschärfung und funktionale Discounts
- Die Ziele im Konflikt-Coaching
- Die Konfliktansprache
- Konfliktenergien steuern und kanalisieren
- Emotionalen Sprengstoff gezielt zünden
- „Veränderungsknoten“ erkennen und lösen
- Der „Rumpelstilzchen-Effekt“: Die richtige Benennung des Konfliktthemas
- Transformation und Wandlung im Coaching-Prozess
- Konfliktlösung und Konfliktbewältigung
- Die Arbeit mit dem „Prozessgeist“

Das Lernkonzept

Aus der Praxis für die Praxis

Der Lehrgang findet im Workshop-Modus statt. Auf der Grundlage der Inputs des Referenten sind die Teilnehmer aktiv an der Erarbeitung und Umsetzung der Inhalte beteiligt. Der direkte Bezug zu den Bedingungen in den Unternehmen ist wesentlicher Teil des Vermittlungsprozesses.

Tests und Fallbeispiele, Videobeispiele und Videotraining ermöglichen Feedback und gezielte Vorschläge zum praktischen Vorgehen.

Teilnehmer als Lernquelle

Nach jedem Baustein gehen die Teilnehmer mit Umsetzungsaufgaben nach Hause. Im darauffolgenden Baustein berichten Sie über Ihre Erfahrungen. Daraus entsteht für alle ein umfassendes Bild der praktizierten Coachings – mit großem Anregungspotenzial für die eigene Arbeit.

Teil des Lehrgangskonzeptes ist die forcierte Nutzung des wechselseitigen kollegialen Rates der Teilnehmer.

Lehrgangsunterlagen

Strukturierte, leserfreundliche und anregende Lehrgangsunterlagen sind ein Nachschlagewerk für den Arbeitsalltag.

Lebendige Wissensvermittlung: Die Mischung macht's

Nicht einer – alle sind aktiv

- Die fachlichen Inputs sind anschaulich und prägnant
- Fallorientierte Einzel- und Gruppenarbeit in allen Bausteinen
- Die Teilnehmer präsentieren ihre Praxisbeispiele und stellen diese zur Diskussion
- Der gelenkte Erfahrungsaustausch bereichert das Wissen und gibt Anregungen

Organisatorisches

Lehrgangleiter

Dipl.-Psych. Friedrich Holz

**Termine und
Veranstaltungsort**

Siehe **Terminblatt** (im Anhang bzw. als extra Download)

Abschluss

Die Teilnehmer erhalten eine detaillierte Teilnahmebestätigung

Kosten

Die Teilnahmegebühr beinhaltet Arbeitsunterlagen,
Tagungsgetränke und Mittagessen → Details siehe **Terminblatt**

Anmeldungen

Sie möchten an diesem Lehrgang teilnehmen? Dann melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist – schicken oder faxen Sie uns einfach das Anmeldeblatt.

Ihre Einladung bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie bitte nach Erhalt der Rechnung.

Sie müssen Ihre Teilnahme absagen und können uns auch keinen Ersatzteilnehmer nennen? Wenn Sie uns bis spätestens 30 Kalendertage vor Kursbeginn informieren, berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 100 €. Bei einer späteren Absage wird die volle Kursgebühr fällig. Entscheidend ist der Zugangszeitpunkt bei uns.

Nicht genügend Teilnehmer? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich – spätestens 25 Kalendertage vor Lehrgangsbeginn.

Die Veranstaltung muss aus anderen Gründen ausfallen? Auch dann informieren wir Sie möglichst bald. Selbstverständlich brauchen Sie in beiden Fällen nichts zu bezahlen. Eventuelle Kosten, die Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir jedoch nicht ersetzen – es sei denn, unsere Mitarbeiter oder Referenten hätten grob fahrlässig gehandelt.



RKW Baden-Württemberg
Postfach 104062
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
Internet www.rkw-bw.de

Coachingtechniken für Führungskräfte 2019/2020

Schlüsselmethode für die persönliche Führungspraxis

19.09.2019 - 06.03.2020

Termine

05-0214

Baustein 1	19.09.2019 - 20.09.2019
Baustein 2	21.11.2019 - 22.11.2019
Baustein 3	23.01.2020 - 24.01.2020
Baustein 4	05.03.2020 - 06.03.2020

jeweils 09:00 bis 17:00 Uhr

Lehrgangsleitung

Friedrich Holz

Veranstalter

 RKW Baden-Württemberg
 Nicole Jung
 Königstraße 49
 70173 Stuttgart
 Tel. 0711 22998-23
 Fax 0711 22998-10
 jung@rkw-bw.de

Veranstaltungsort

 Schloss Haigerloch
 Gastschloss GmbH
 Schloss 4
 72401 Haigerloch
 Tel. 07474-693-0
 Fax 07474-693-82

Gebühren/Mitglieder

3.900,00 € / 3.500,00 € + gesetzl. MwSt.

Anmeldung – Coachingtechniken für Manager – 05-0214

Wollen Sie weitere Teilnehmer anmelden? Dann kopieren Sie bitte diesen Vordruck.

Teilnehmer(in) Vor- und Zuname	Anmelder (wenn abweichend) Vor- und Zuname
Funktion	Funktion
Tel.- Durchwahl	Tel.- Durchwahl
Fax	Fax
E-Mail	E-Mail
Firma – Anschrift	Rechnungsadresse (wenn abweichend)
Datum/Unterschrift	Beschäftigte