

Ausbildung zum Business Coach & FirmenCoach®

Prozessorientierte Coachinausbildung

Transformation von Teams und Unternehmen

Systemisch – Ganzheitlich - Nachhaltig



Nächster Ausbildungstart: 15.März 2019



sabeconsult Coaching
Sabine Mrazek

Business Coaching – TeamCoaching - FirmenCoaching



1. Ausbildungsziel, Zielgruppe, Abschluß

Ausbildungsziel FirmenCoach®:

- a) Sie sind in der Lage, zukünftig sowohl Einzelpersonen, Teams als auch gesamte Unternehmen in Veränderungsprozessen, ganzheitlich, zu begleiten.
- b) Sie sind in der Lage, Wachstumscoaching -Prozesse nach der sabeconsult® Methode mit/in einem Team oder gesamten Unternehmen zu initiieren und vollständig zu begleiten.
- c) Sie erhalten einen Überblick über Schlüsselmethoden aus dem systemischen Coaching und dem prozeßorientierten Vorgehen, sowie über die Feinheiten des Gesamtprozesses aus der Praxis.
- d) Sie erlernen die grundlegenden Coachingkompetenzen, verbunden mit Management-Know-how, sowie das, der ganzheitlichen Coachingmethode zugrunde liegende 7stufige sabeconsult® Coachingmodell kennen.
- e) Sie sind als Coach in der Lage, Veränderungen in Menschen tief greifend zu verursachen und den Coachingprozess auf Gefühls-, Körper- und Kopfebene zu steuern. Die Begleitung und Steuerung des emotionalen Trauerprozesses gehört hier ebenso dazu, wie die Messbarkeit des Veränderungsprozesses (ROI) aus Unternehmenssicht.

Zielgruppe:

- Geschäftsführer/innen und Personalleiter/innen, die ganzheitliches Wachstum im gesamten Unternehmen – oder in großen Konzernen in einzelnen Divisionen - erreichen wollen. Sie werden nach Abschluss der Ausbildung neue - bisher nicht zugängliche - Möglichkeiten eines ganzheitlichen Unternehmenswachstums entfalten.
- Menschen, die nach Abschluß der Ausbildung Führungskräfte und Menschen mit Veränderungswunsch im Einzelcoaching begleiten möchten (intern oder extern)
- Coachs, die nach Abschluss der Ausbildung Wachstumsprojekte in mittelständischen Unternehmen nach der sabeconsult - Methode durchführen werden.

Ausbildungsumfang:

Die Ausbildung umfasst ca. 250 Stunden (150 Std. Präsenzunterricht, 5 Stunden Skype GruppenCoaching, 80-100 Std. Selbststudium, Vor- und Nachbereitung, Konzeptentwicklung USP und circa 10 Std. Peergruppe / Telefon. Die in der Ausbildung vermittelten Kompetenzen entsprechen den, seitens dem Deutschen Verband für Coaching & Training e.V. (dvct) definierten Coaching Kernkompetenzen. Teilnahme an einem Vorbereitungstag für dvct Zertifizierung circa 3 Monate nach Ausbildungsende ist separat zu buchen.

Abschluß:

Für den erfolgreichen Abschluss der Ausbildung ist zu erbringen:

- Teilnahme an allen Modulen und drei dokumentierte Coachinggespräche
- schriftliche Selbstreflexionsanalyse über persönliche & fachliche Entwicklung
- Präsentation USP & Life Coachinggespräch vor Plenum am 5.Ausbildungswochende

2. Ausbildungsvoraussetzungen

- a) Der / die Ausbildungsteilnehmer/in verfügt über eine abgeschlossene Berufsausbildung und über mindestens 5 Jahre Berufserfahrung.
- b) Der / die Ausbildungsteilnehmer/in verfügt über Grundkenntnisse in den Bereichen Führung, Kommunikation und Gesprächsführung.
- c) Der / die Ausbildungsteilnehmer/in hat keine körperlichen und psychischen Einschränkungen, die der Teilnahme an einem tiefgreifenden Coachingprozess entgegenstehen würden.

3. sabeconsult Coaching

Das **sabeconsult FirmenCoaching® Modell** über 5 Phasen ist ein Ansatz, mit dem Ziel ganzheitliches Wachstum im gesamten Unternehmen zu initiieren und zu verankern. Gesund, nachhaltig, messbar.

Bereits seit 1997 profitieren nationale und internationale Unternehmen / Organisationen / Projektteams von dem außergewöhnlichen Ansatz, der durch die Ganzheitliche Coachingmethode einerseits und dem strukturierten Modell andererseits gekennzeichnet ist. **Die Methode** fußt auf dem Ansatz des Konstruktivismus, und ist sowohl ganzheitlich und systemisch, als auch ziel- und ergebnisorientiert ausgerichtet. Sie konzentriert sich auf die Befähigung von Menschen zur Veränderung - und zwar durch den angestrebten Zielzustand, mittels einer „Vision“. Der Einsatz von anerkannten Interventionen aus Systemischem Coaching, lösungsfokussiertem Coaching (Steve De Shazer), Gestalttherapie und Psychodrama, Ausdruckstherapie (Beth Weiner / Dr. Elisabeth Kübler-Ross), Hypnotherapie, Improvisationstheater sind ebenso tragende Säulen, wie die Einbettung in nicht offensichtliche Gesetzmäßigkeiten und daraus folgende persönliche Wertesysteme.

Ziel des sabeconsult Coachings ist es, einen Quantensprung mit außergewöhnlichen Ergebnissen zu erzielen: Für den Einzelnen, für Teams und für das ganze Unternehmen.

→ USP / Alleinstellungsmerkmal

- 1) Altlasten werden tatsächlich losgelassen
- 2) Unternehmensvision wird unter Mitarbeit ALLER Mitarbeiter kreiert
- 3) Hierarchieübergreifende Coachingmassnahmen mit reibungslosem Wiederaufnehmen im Berufsalltag
- 4) Authentischer Einbezug von Gefühlen
- 5) Einbindung von Spiritualität und Wertebewusstsein im Arbeitsalltag

3. Qualitätsaussagen zur sabeconsult Coaching Ausbildung

a) allgemeine Qualitätsmerkmale

- Alle Coachingprozesse nach der sabeconsult Methode werden durch ein kontinuierliches Qualitätsmanagement begleitet. Messbare Kriterien gewährleisten einen hohen Qualitätsanspruch. In Modul I der Coachinausbildung werden individuell messbare Kriterien für jeden Teilnehmer definiert.

b) inhaltliche Qualitätsmerkmale

- Die Ausbildung bildet Organisationswirklichkeit in Strukturen und Prozessen ab
- Die Ausbildung ist praxisorientiert, d.h. es erfolgt eine Integration von Theorien und Praxis
- Die Ausbildung enthält Auseinandersetzung mit Fragen der Berufswelt
- Die Ausbildung enthält Auseinandersetzung mit der eigenen Persönlichkeit im Hinblick auf Organisationswelten, Berufswelten und dem Zusammenspiel mit der Privatwelt
- Die Ausbildung ist fokussiert auf nachhaltiges, tiefgreifendes Lernen und anschließenden Transfer auf die individuelle Berufswelt

4. Ausbildungsinhalte

a) Ausbildungskontext

In der Ausbildung wird die fachliche Kompetenz für das Initiieren und die erfolgreiche Umsetzung eines Wachstumscoaching-Projektes vermittelt.

Als Teilnehmer stehen Sie während der gesamten Ausbildungsdauer im „Coachingkontext“. Gemeinsam kreieren Sie am 1. Ausbildungstag diesen Kontext, den sogenannten Ausbildungs-Space. Dieser ist nicht zu verwechseln mit Ihrer ganz persönlichen Vision, die Sie nach Beendigung der Ausbildung erreicht haben wollen und die Sie ebenfalls im ersten Modul kreieren werden. Hierin erfahren Sie Coaching und erleben somit, wie es sich für Ihre Klienten anfühlen wird. Parallel erlernen und trainieren Sie die Übertragung auf spätere eigene Coachingprojekte. Die duale Form dieser Ausbildung gewährleistet, dass Sie in späteren herausfordernden Situationen diesen besonderen Coachingkontext (Space) aufrechterhalten können.

b) Inhaltliche Bausteine

Modul I: Coaching-Basiskompetenzen I: Grundlagen & Einstieg

Sie erfahren Grundlagenwissen des Coachings und lernen den FirmenCoachingansatz nach sabeconsult kennen. Sie arbeiten an Ihrer Coach-Persönlichkeit und führen erste Coachinggespräche.

- Coachingdefinition, Coachingmarkt, Coachinggrundsätze
- Übersicht gängiger Coachingmodelle
- Struktur- und Wirkelemente eines Coachingprozesses
- Ethische Grundlagen im Coaching
- Das sabeconsult Coaching Modell als integrativer Ansatz zum Unternehmenswachstum
- Einführung in die sabeconsult Coaching Methode und Kernkompetenzen
- Die Rolle der Vision im Coachingprozess verstehen und erfahren
- Quantitative und qualitative Zielerreichungsmerkmale im Coaching
- Gemeinsamkeiten und Unterschiede externer Coach – interner Coach
- Coach-Persönlichkeit (Teil I)
- Basis-Toolbox für lösungsfokussiertes, ganzheitliches Coaching

Modul II: Coach-Basiskompetenzen II: Haltung & Transformation

Die Coachhaltung ist das A und O, um einen Coachingprozess erfolgreich zu begleiten. In diesem Modul beschäftigen Sie sich daher mit Ihrer Coachhaltung + Ihrer Komfortzone. Sie lernen einen Blumenstrauß an Methoden kennen, wie Sie Ihre Klienten fordern und wachrütteln, so dass diese, aus ihrer Komfortzone heraustretend, ihre Ziele erreichen.

- Abgrenzung Einzel Coaching, TeamCoaching, FirmenCoaching
- Persönlichkeit – Neutralität – Haltung
- Haltung als Coach im Einzelcoaching
- Haltung als Coach im FirmenCoaching
- Die Bedeutung der Komfortzone im Transformationsprozess
- Kommunikationsmodelle und systemische Fragetechniken im Coaching
- Wertschätzung & Humor & Konfrontation im Coaching
- Hypothesenbildung aus Coachhaltung zur Initiierung / Beschleunigung der Reflexion des Klienten
- Challenge Coaching: Die Denkfallen Ihrer Klienten erkennen und zurückspiegeln
- Coach-Persönlichkeit (Teil 2)
- Toolbox II) für lösungsfokussiertes, ganzheitliches Coaching

Modul III: FirmenCoaching®: Die Grundlagen & der Prozessstart

Aufgrund der Komplexität erfordert ein FirmenCoaching® eine differenzierte Herangehensweise an Vertrag, Struktur, Kommunikationsebenen sowie den Coachingprozess als Ganzes. In diesem Modul erlernen Sie die Grundlagen des FirmenCoachings und das Aufsetzen des Gesamtprozesses beim Kunden. Sie trainieren praxisnahe Einzel- sowie TeamCoaching Gespräche, mit Fokus PersönlichkeitsCoaching.

- Die Grundlagen des FirmenCoachings®: Modelle, Methoden, Prozessplanung, Wirkfaktoren
- FirmenCoaching in Abgrenzung zu / und im Kontext von OE, PE und Teamentwicklung
- Den Change Prozess in der gesamten Organisation starten
- Kommunikationssystem und Rollenverständnis im Gesamtprojekt
- Differenzierung Team-, Gruppen- und Einzelcoaching und Firmencoaching
- Grundlagen der Coachingvereinbarung & Gesprächsforen etablieren
- Erstgespräch: Selbstverständnis, Klärungspunkte, Neutralität
- Meßkennzahlen im FirmenCoaching® Prozess / ROI
- Die systemische Perspektive und Gruppendynamik
- Grenzen des Coachings: Erkennen und Abgrenzung psychische Erkrankungen
- Toolbox III) für lösungsfokussiertes, ganzheitliches Coaching

Modul IV: FirmenCoaching®: Unsere Kunden in der Praxis

Praxis, Praxis: Wie funktionieren FirmenCoachings® im Unternehmen - Von Kleinunternehmen bis zum Konzern? Wir arbeiten auf der systemischen Ebene, und Sie erleben hierbei u.a. wie Sie Kernthemen Ihres Klienten mit Aufstellungen zügig sichtbar machen. Sie werden Experte des Prozessverlaufs: Sie lernen und üben wie Sie Ihre Klienten bei Berg- und Talfahrten, Emotionen und Konflikte erfolgreich begleiten.

- Die 3 Erfolgsphasen einer Vision
- Emotionen als integraler Bestandteil des Prozesses: Ängste, Trauerstadien und Machtkämpfe
- Neutralität wahren und Haltung halten
- Mobbingstrukturen als Bestandteil von Wachstumsprozessen
- Coaching der Geschäftsleitung in der Talfahrt des Prozesses
- Herausforderung Coaching kulturgemischte Teams (Teil 1)
- Space Clearing Coaching: Konflikte wirklich auflösen + Potenziale fördern
- Toolbox IV) kulturspezifisches Coaching

Modul V: Coaching Besonderheiten: ..von agil, interkulturell bis zu virtuell

Mit den Besonderheiten der heutigen Zeit und Entwicklung runden Sie diese Ausbildung ab. Sicher im Umgang mit anderen Kulturen und im Distanzcoaching.

- Kulturspezifisches Coaching als wirkungsvolles Instrument zur Effektivitätssteigerung in internationalen Teams (Teil 2)
- ICC Intercultural Coaching Modell nach sabeconsult: Global Players + internationale Teams
- Das heutige Tempo und die Spirituellen Werte im Alltag des Kunden
- Grundlagen des Agilen Coachings
- Virtuelles Coaching: Grundlagen, Voraussetzungen, Varianten
- Meine Coach Persönlichkeit
- Wie ich als Coach kraftvoll und gesund bleibe
- Selbstmarketing & Marktpräsenz

➔ Teilnahmebedingungen

1. Im Seminarpreis sind Seminarunterlagen, Kaffee/Tee/Softdrinks, Mittagessen enthalten. Eventuell anfallende Kosten für Übernachtung sind von den Teilnehmern selbst zu tragen.
2. Die Teilnahmegebühr ist vor Ausbildungsbeginn fällig. Die Zahlung erfolgt als Überweisung auf das Konto von sabeconsult® Coaching gemäß den im Vertrag vereinbarten Zahlungsbedingungen.
3. Ein Rücktritt vom Vertrag ist möglich. Bei einem Rücktritt bis sechs Wochen vor Beginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 200,00 Euro erhoben. Bei späterem Rücktritt wird eine angemessene Entschädigung erhoben, soweit keine Ersatzteilnehmer zur Verfügung stehen.
4. Die Teilnehmerzahl für die Ausbildung ist begrenzt. Die Platzvergabe ergibt sich aus der Reihenfolge der schriftlichen Anmeldungen.
5. Jeder Teilnehmer trägt die volle Verantwortung für sich und seine Handlungen innerhalb und außerhalb der Veranstaltung und kommt für eventuell verursachte Schäden selbst auf.
6. Diese Ausbildung ist keine Psychotherapie und kann eine solche nicht ersetzen. Die Teilnahme setzt eine normale psychische und physische Belastbarkeit voraus.

Anmeldung

Hiermit melde ich mich verbindlich für die Ausbildung 2019 zum Business Coach & FirmenCoach® nach sabeconsult an:

Termine:

Modul I: 15. – 17.03.2019
Modul II: 17. – 19.05.2019
Modul III: 14. – 16.06.2019
Modul IV: 16. – 18.08.2019
Modul V: 20. – 22.09.2019

Ort:

Seminarhotel Rhein-Main

plus 2 Skype GruppenCoachings, zwischen Modulen I/II und III/IV

Gebühr:

Die Ausbildungsgebühr beträgt 1.650 € pro Modul, zzgl. gesetzlicher MwSt. In der Teilnahmegebühr sind alle Tagungspauschalen enthalten, sowie Arbeitsunterlagen, Follow Up- und Feedbackgespräche, Skype Coachings sowie zwei Stunden Telefoncoaching enthalten.

Die Ausbildungsgebühr ist in 3 Zahlungen fällig:

1. Teil 3.300 Euro bis spätestens 2 Wochen vor Ausbildungsbeginn
2. Teil 3.300 Euro bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des Modul III)
3. Teil 1.650 Euro bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des Modul V)

Bei Einmalzahlung der gesamten Ausbildungsgebühr vor Beginn der Ausbildung in Höhe von 8.250 € zzgl. gesetzlicher MwSt. sind 2% Skonto abzugsfähig.

Bitte senden Sie die Anmeldung per Post / Fax an:

sabeconsult Coaching - Sabine Mrazek Schwarzwaldstr.26, 65779 Kelkheim Tel.: 06195 – 97 66 89 Mobil: 0170 – 207 2121 Email: info@sabeconsult.de

Nach Erhalt senden wir Ihnen eine Bestätigung per E-Mail. Danke.

Name, Vorname _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon (priv./gesch.) _____

Mobil _____

Telefax _____

E-Mail _____

Die o.g. Teilnahmebedingungen sind mir bekannt und ich bin mit deren Inhalt einverstanden.

Datum, Unterschrift _____