



**Kompaktausbildung zum
Business Coach IHK**

Curriculum

Zertifizierte Ausbildung in Kooperation mit:



Coaching aus Leidenschaft.

Zeitraum Modul 1	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Medieneinsatz	T, F, P	Std. TN
1. Tag	Einführung	Coaching – was ist das?	<ul style="list-style-type: none"> • Der Coaching-Begriff – eine Definition 	Trainer-Input	Flipchart	T	8
	<p>Möglichkeiten und Grenzen eines Business Coaches</p> <p>Coaching als individuelles Instrument der Personalentwicklung</p>	<p>Sie bekommen einen umfassenden Eindruck darüber, was Coaching für den Einzelnen und im betrieblichen Kontext leisten kann.</p> <p>Erste Inhalte zur Arbeit als Business Coach</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Begriffliche Klärung: PE/OE/Coaching • Mögliche Anliegen für Coaching • Rahmenbedingungen der Ausbildung • Feedback geben – Feedback nehmen • Wahrnehmung vs. Interpretation • Erste praktische Erfahrungen in Kleingruppen 	<p>Praktische Übungen in Kleingruppen/ Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion/Feedback</p>	<p>Beamer</p> <p>Pinnwand</p> <p>Handouts</p>	<p>F</p> <p>P</p>	
2. Tag	Zielarbeit und Ökologie	<p>Die Bedeutung wohlgeformter Ziele und der Ökologie für den Coaching- und Veränderungs-Prozess</p> <p>Was kommt wann an?</p> <p>Wie entsteht Rapport?</p> <p>Gezielter Einsatz von Feedback</p> <p>Darstellung eines Coaching-Prozesses</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Auftragsklärung/ Erstgespräch • Rapport aufbauen – stimmige und unstimmige Kommunikation • Wohlgeformte Ziele • Ökologie-Check • Feedbackformen • Mögliche Phasen eines Coaching-Ablaufs und Beispiele aus der betrieblichen Praxis 	<p>Theorie-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen/ Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion/Feedback</p>	<p>Flipchart</p> <p>Handouts</p> <p>Metaplan-karten</p> <p>Beamer</p>	<p>T</p> <p>F</p> <p>P</p>	8

Zeitraum Modul 2	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Medieneinsatz	T, F, P	Std. TN
3. Tag	<p>Bewusster Einsatz von Sprache</p> <p>Konflikte nutzen – Konflikte als Herausforderung</p> <p>Lösungsorientierung als Fokus</p>	<p>Erkennen unterschiedlicher Wahrnehmungsebenen</p> <p>Konfliktmanagement Ressourcen / Potenziale erkennen und benennen</p> <p>Lösungsorientierte Kommunikation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Metamodell der Sprache • Miltonmodell der Sprache dissoziiert / assoziiert / Metaposition • Der Konflikt in seinen Kontexten • Konflikte Motor für Veränderungen. • Wohlgeformte Lösungen • Der Coach als Konfliktlösungshelfer • Grenzen und Möglichkeiten der Konfliktlösung • Von problem- zu lösungsorientiert 	<p>Trainer-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p>	<p>Flipchart</p> <p>Metaplankarten</p> <p>OHP</p> <p>Beamer</p>	<p>T</p> <p>F</p> <p>P</p>	8
4. Tag	<p>Systemik</p> <p>Phasen in Veränderungen nach Schmidt-Tanger</p>	<p>Einführung in den Ansatz des systemischen Denkens</p> <p>Bedeutung dieser Sichtweise im unternehmerischen Umfeld – auch grundsätzlich</p> <p>Verständnis für die Dynamik von Veränderungsprozessen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Was ist ein System? • Systemisches Denken • Systemische Grundprinzipien • Verneinungsschleife in Veränderungsprozessen • Wahrnehmungskanäle • Beispiel einer Veränderung aus dem Unternehmenskontext und praktisches Erleben 	<p>Theorie-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion</p>	<p>Flipchart</p> <p>Metaplankarten</p> <p>Beamer</p>	<p>T</p> <p>F</p> <p>P</p>	8

Zeitraum Modul 3	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Medieneinsatz	T, F, P	Std. TN
5. Tag	Ebenen der Veränderung Reframing	Geführter Perspektivwechsel Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten Bewusste Steuerung der „Blickrichtung“ Umdeuten als eine Coaching-Technik	<ul style="list-style-type: none"> Ebenen der Veränderung nach Dilts Reframing Übungen zum Perspektivwechsel (Schachbrett und Figuren) Johari-Fenster Vertiefung Konfliktlösung Aktuelle Anliegen aus der beruflichen Praxis 	Trainer-Input Praktische Übungen in Kleingruppen/ Erfahrungsaustausch Supervision der Ausbilder-Coaches Feedback	Flipchart Metaplankarten OHP Beamer	T F P	8
6. Tag	Potenziale Glaubenssätze und Werte	Unterschied zwischen Selbstbild und Fremdbild Grundüberzeugungen als Motor für Handlungen Persönliche Werte, Glaubenssätze und ihr Einfluss	<ul style="list-style-type: none"> Gezielte Glaubenssatzarbeit (Was glaube ich über Veränderungen? Was darf auf keinen Fall sein? ...) Die Bedeutung von unterbewussten Zielen/Dynamiken Eigene Werte und Überzeugungen der Teilnehmer mit Reflexion 	Trainer-Input Paarübung Praktische Übungen in Kleingruppen/ Erfahrungsaustausch Supervision der Ausbilder-Coaches	Flipchart Metaplankarten OHP Beamer	T F P	8

Zeitraum Modul 4	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Medieneinsatz	T, F, P	Std. TN
7. Tag	Team Management System – Typologie Gesamt-Überblick Die Phasen des Coaching-Prozesses	Einsatz von TMS Die verschiedenen Phasen des Coaching-Prozesses	<ul style="list-style-type: none"> • Ausflug in die Typologie (TMS) Wer tickt wie und welche Erkenntnisse lassen sich daraus in den beruflichen Alltag übertragen? • Was macht Teams erfolgreich? • Vom Erstgespräch zum Abschluss: • Rahmenbedingungen • Offenlegen des Anliegens • Problemannäherung • Veränderungsarbeit • Hoffnung und „Fare Well“ 	Trainer-Input Praktische Übungen in Kleingruppen/ Erfahrungsaustausch Supervision der Ausbilder-Coaches	Flipchart OHP Beamer	T F P	8
8. Tag	Eigene Potenziale Mein Profil als Business Coach Projektionen	Eigene Potenziale erkennen und sie gezielt nutzen Wahrnehmung der eigenen Grenzen und Möglichkeiten Trennung von eigenen persönlichen Themen und denen der anderen (Übertragung/Projektion)	<ul style="list-style-type: none"> • Meine Werte als Coach/ Führungskraft /Mitarbeiter • Welche Rolle nimmt jeder von uns ein? • Was zeichnet mich aus? / Was sind meine Potenziale? • Wo sind meine derzeitigen Grenzen/Entwicklungspotenziale? • Mein individuelles Coach-Profil 	Trainer-Input Praktische Übungen in Kleingruppen/ Erfahrungsaustausch Supervision der Ausbilder-Coaches	OHP Beamer	T F P	8

Zeitraum Modul 5	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Medieneinsatz	T, F, P	Std. TN
Nach individueller Absprache	Persönliche Profilanalyse und 2 Einzelcoaching-Einheiten	Das eigene Coach-Profil schärfen Verständnis für die eigenen Stärken und Entwicklungsthemen erlangen Selbsterkenntnis vertiefen – souveräner Umgang mit sich selbst	Team Management System (TMS) mit zwei anschließenden Coaching-Einheiten à ca. 2 Stunden	Coaching		T F P	6 bis 8
Zeitraum Abschluss	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Medieneinsatz	T, F, P	Std. TN
Live-Testing-Tag	Live-Testing	Der letzte Ausbildungstag bildet mit einem Live-Testing den Abschluss der Ausbildung zum Business Coach IHK	Echt-Coachings Feedback intensiv Abschluss: Vergabe der Teilnahmebestätigungen/Teilnahmezertifikate	Coachings Feedback – Intensiv	Video	P	8