

MANUFAKTUR *für* WACHSTUM

SYSTEMISCHE COACHINGAUSBILDUNG

INHALTSVERZEICHNIS

<i>Was wir mit Coaching verbinden</i>	4
<i>Ziele und Zielgruppe</i>	5
<i>Arbeitsweise</i>	6
<i>Konzept und Aufbau</i>	7
<i>Menschen sind verschieden</i>	9
<i>Von der Haltung zum Handeln</i>	10
<i>Von der Frosch zur Vogelperspektive</i>	11
<i>Chance oder Gefahr?</i>	12
<i>Lebendige Ziele und Entscheidungen</i>	13
<i>Die Gruppe zum Laufen bringen</i>	14
<i>Systemische Lösungen erleben</i>	15
<i>Den Methodenkoffer packen</i>	16
<i>Bevor das Fass überläuft</i>	17
<i>Plötzlich bin ich Coach</i>	18
<i>Zertifizierung</i>	19
<i>Organisatorisches</i>	20
<i>Coach den Coach</i>	21
<i>Lebendiges Lernen - Trainerqualifizierung -</i>	22
<i>Karrieren eine Brücke bauen - Karrierberatung -</i>	23
<i>Vor Gruppen treten und bestehen</i>	24
<i>Moderationsmethode und Moderatorenrolle</i>	25
<i>Wer wir sind</i>	26
<i>Unsere Räumlichkeiten</i>	27
<i>Unsere Trainer</i>	28
<i>Referenzen / Meinungen</i>	29
<i>Kontakt</i>	30

SIE WOLLEN ...



... eine praxisorientierte Ausbildung, die Sie befähigt als Coach tätig werden zu können?

... Ihren Gesprächspartnern professionelle Unterstützung in Entscheidungs- und Veränderungsprozessen bieten?

... zu Lust, Energie, Tatendrang oder Experimentierfreude inspirieren?

... mit Mut und Kreativität lebendige Coachingprozesse gestalten?

... ein Gespür für die Themen hinter den Themen entwickeln?

... ehrliches Feedback zu Stärken und Entwicklungspotenzialen?

... sich ausprobieren, Erfahrungen sammeln und an Grenzen stoßen, um sich für die Coachingpraxis fit zu machen?

... Ihre eigene Beraterpersönlichkeit entwickeln?

... ausgesuchte Theorien und Modelle, die Sie befähigen, personenzentriert und zugleich systemisch zu coachen?

... eine Ausbildungsleitung, die Sie wachsen lässt und Ihre Stärken stärkt?

... abwechslungsreiche, fordernde, erlebnisintensive und inspirierende Wochenendmodule erleben?

... eine kleine und interdisziplinär besetzte Ausbildungsgruppe?

... authentische Ausbilder, die über umfassende praktische Erfahrung sowohl im Coaching als auch in der Ausbildung verfügen?

... eine Ausbildung, die zeitgemäß ist und ständig weiterentwickelt wird?

... faire Konditionen und Geschäftsbedingungen?

Nach mehrjähriger Erfahrung als Coach-ausbilder (seit 2004) hat die Manufaktur das vorliegende Ausbildungskonzept entwickelt.

Unser Anspruch lautet, Experte für die Entwicklung einzigartiger Beraterpersönlichkeiten zu sein.

**WIR WOLLEN SIE BEFÄHIGEN,
ANDERE ZU INSPIRIEREN.**

Im folgenden stellen wir Ihnen das Ausbildungskonzept, die Inhalte sowie die organisatorischen Bedingungen vor und laden Sie damit zugleich zum persönlichen Kennenlernen im kostenfreien Potenzial- und Zielgespräch ein.

WAS WIR MIT COACHING VERBINDEN

Die Veränderungskultur unserer Zeit mit dem Bedarf an qualifizierter Unterstützung bei persönlichen oder beruflichen Vorhaben oder Fragestellungen hat zu einem Coachingboom geführt.

Coaching bedeutet in unserem Verständnis:

- Einen Menschen von da, wo er sich befindet, dorthin zu führen, wo er hin will.
- Ein auslösendes Erlebnis zu gestalten, in dem Kreativität, Originalität, Lösungen und Handlungsfähigkeit in Gang gesetzt werden.
- Als Coach überflüssig zu werden.
- Zum Leben in dynamischer Balance und damit zu einem Prozess des stetigen Wachstums zu inspirieren.

Oder anders formuliert:

COACHING IST ES, WENN SIE SELBST DARAUF KOMMEN.

Anlass eines Coachings sind meist Fragestellungen, die der beruflichen Rolle entstammen. In unserem Selbstverständnis nimmt ein Coach neben dieser Rolle die Gesamtperson des Ratsuchenden wahr. Somit verbindet sich die personenzentrierte mit der systemischen Betrachtung eines Anliegens. Erfolgreiches Handeln als Coach impliziert zudem eine konsequente Lösungsorientierung in der Wahl der angewandten Methoden und Interventionen.

Veränderungs-/Entscheidungswünsche als Coachinganlass finden sich bei Krisen/Konflikten z. B. mit

- der Rolle als Führungskraft
- der Rolle als Teammitglied
- der Rolle als Konfliktbeteiligter
- der persönlichen Lebens- und Karriereplanung
- der Formulierung der eigenen Visionen oder Ziele
- der persönlichen Ausgewogenheit zwischen Leben und Arbeit
- dem Umgang mit der eigenen Zeit und Energie
- der Rolle als Veränderungsbeteiligter (z. B. Übernahme, Stellenwechsel, körperliches Handicap etc.)

Im Rahmen der Ausbildung entwickeln Sie ein Gespür für Ihre bevorzugten Zielgruppen, Coachinganlässe und Beratungsthemen.

Am Markt tummeln sich vielfältige Definitionen. Zudem stehen eine einheitliche Definition des Begriffs sowie der Ausbildungs- und Kompetenzkriterien noch aus. Dies verwirrt Interessenten zunehmend.

In unserer Ausbildung erwerben Sie die Kompetenzen der Methode „Coaching“ und finden eine für Sie passende Definition, die Spezialisierung auf ein Thema folgt später.

Coaching als Dienstleistung richtet sich in erster Linie an Einzelpersonen. In der Ausbildung lernen Sie zugleich Methoden kennen, die Sie zur Gestaltung von Gruppenprozessen einsetzen können.

ZIELE UND ZIELGRUPPE



Wir gehen mit einem hohen Anspruch an diese Ausbildung heran: Wir bereiten Menschen auf die sensible Arbeit mit Menschen in Entscheidungs-, Veränderungs- und Konfliktsituation vor. Aus diesem Grund legen wir ausdrücklichen Wert darauf, keine reine Methodenvermittlung zu betreiben.

Ihre eigene Selbstklärung und die Entwicklung Ihrer Persönlichkeit hat entscheidenden Einfluss auf die Qualität Ihrer Coachingprozesse. Daher wollen wir diesem Prozess ausreichenden Raum geben, so dass Sie andere Menschen unterstützen können, erfolgreich Verantwortung zu übernehmen.

Die Tiefe der Ausbildungsarbeit erfordert eine grundsätzliche Bereitschaft, sich auf derartige Prozesse einzulassen. Daher dient ein persönliches Erstgespräch der Abklärung von inhaltlicher und persönlicher Eignung und Belastbarkeit.

Die Vermittlung der Methoden (von denen einzelne in anderer Form auch in therapeutischen Settings eingesetzt werden) sind weder Ersatztherapie noch Selbsterfahrungsgruppe.

Und doch erfordert die Tiefe der Ausbildungsarbeit eine ausreichende Bereitschaft, sich auf derartige Prozesse einzulassen. Das persönliche Erstgespräch dient daher der Abklärung der inhaltlichen und persönlichen Eignung und Belastbarkeit.

Die Ausbildung richtet sich an Personen mit Vorerfahrung in der Arbeit mit Menschen. Unsere Teilnehmer sind daher

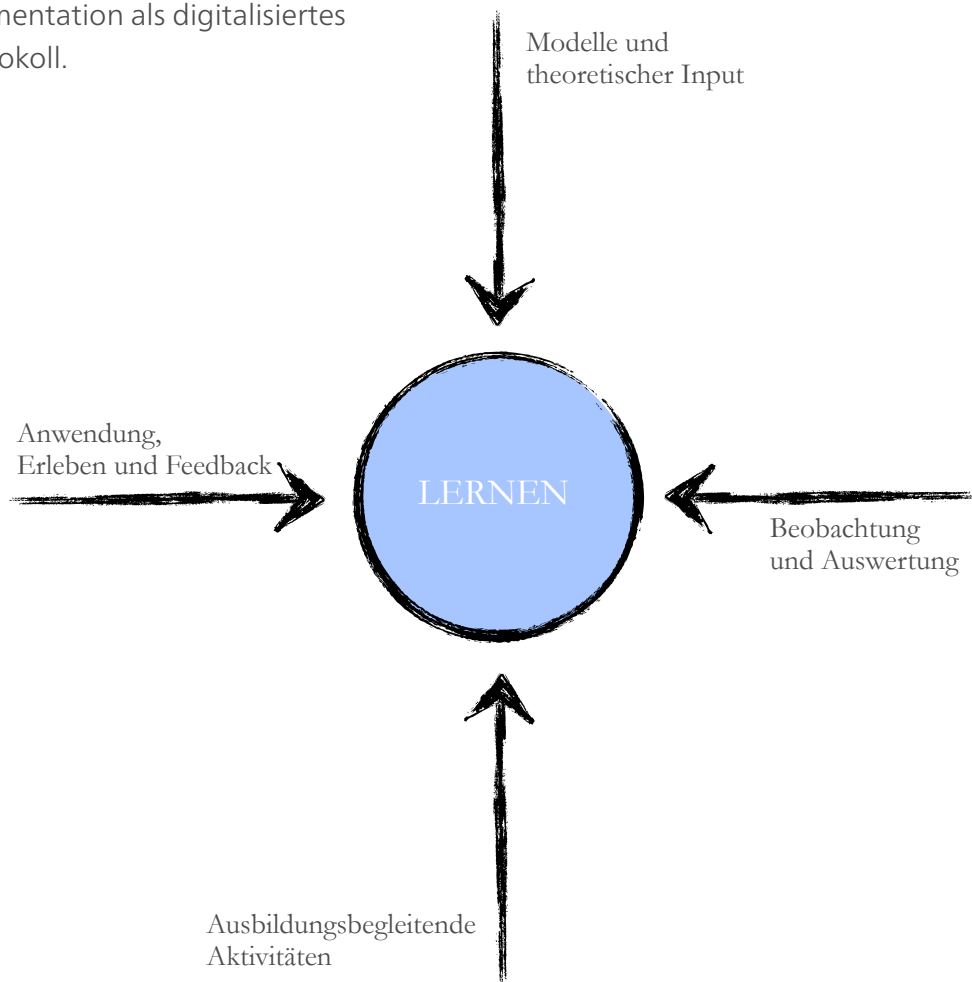
- Organisations- und Personalentwickler
- Personen aus beratenden Berufen (z. B. Unternehmensberater, Mediengestalter, Marketingberater etc.)
- Führungskräfte
- berufserfahrene Quereinsteiger

ARBEITSWEISE

Die Manufaktur für Wachstum verbindet in Lernsituation konsequent die Bearbeitung praxisbezogener Anliegen mit der Erarbeitung theoretischer Modelle. Da das eigene Erleben den Lernerfolg steigert, werden Sie sich mit sog. erlebnisaktivierenden Methoden von Beginn an in Ihrer Rolle als Coach erleben. Sie entwickeln Ihre eigenen Kompetenzen über Ausprobieren, Reflexion, Feedback und Beobachtung anderer Prozesse weiter. Im Fokus steht die Anwendbarkeit Ihrer Lernerfahrungen und -erfolge in Ihrem beruflichen Alltag.

Als Ergänzung zu den Seminarunterlagen erhalten Sie nach einem Modul die Ergebnisdokumentation als digitalisiertes Fotoprotokoll.

Zusätzlich begleiten Sie sich selbst mit eigenen Aufgaben und/oder Reflexionen in Ihrem Entwicklungsprozess. Ein zentraler Ort für die Dokumentation dieses Prozesses ist das Wachstumsbuch, das Sie zu Beginn der Ausbildung erhalten. Dieses hochwertige und handwerkliche Buch lädt Sie zur Auseinandersetzung, Dokumentation, Erweiterung usw. ein. Die Beschaffenheit des Buches erlaubt es Ihnen, es fortan zu einem ständigen Begleiter Ihres Coachingalltages werden zu lassen und mit Ihrer Persönlichkeit zu wachsen.



KONZEPT UND AUFBAU

Der Einstieg erfolgt über das persönliche Potenzial- und Zielgespräch. Für Sie ist dies die Chance

- einen eigenen Eindruck von der Manufaktur für Wachstum und der Ausbildungsatmosphäre zu gewinnen.
- unsere Arbeitsweise und Philosophie zu erleben.
- zu prüfen, ob die inhaltliche und zwischenmenschliche Chemie stimmt.
- angrenzende / organisatorische Fragen zu klären.

Für uns ist das Einzelgespräch die Chance, individuell zu klären,

- mit welchen Vorerfahrungen Sie in die Ausbildung starten.
- welche individuelle Zielsetzung Sie verfolgen und welcher Auftrag an die Ausbilder damit verbunden ist.
- mit welchem Führungsverständnis Sie in die Ausbildung starten und ob unser Angebot dazu passt.
- ob Ihre persönlichen Rahmenbedingungen einen erfolgreichen Ausbildungsverlauf fördern.

Die Ausbildung gliedert sich in drei Stufen und umfasst neben der Teilnahme an den Modulen weitere Erfolgshebel.

GRUNDMODULE

Die Grundmodule befähigen zur Gestaltung lebendiger Beratungen und beinhalten Grundlagen zum Verständnis von kommunikativen Prozessen. Nach Abschluss der Grundmodule erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung „Lösungszentrierte Beratung“, sofern Sie auf die weiteren Ausbildungsmodule verzichten wollen.

AUFBAUMODULE

Die Aufbaumodule dienen der Vertiefung einzelner Beratungsthemen und der Spezialisierung. Zum Abschluss der Aufbaumodule klären Sie Ihre Rolle und Selbstverständnis als Coach und erhalten eine Teilnahmebescheinigung über die besuchten Module der Coachausbildung, sofern Sie auf die Zertifizierung verzichten wollen.

ZERTIFIZIERUNG

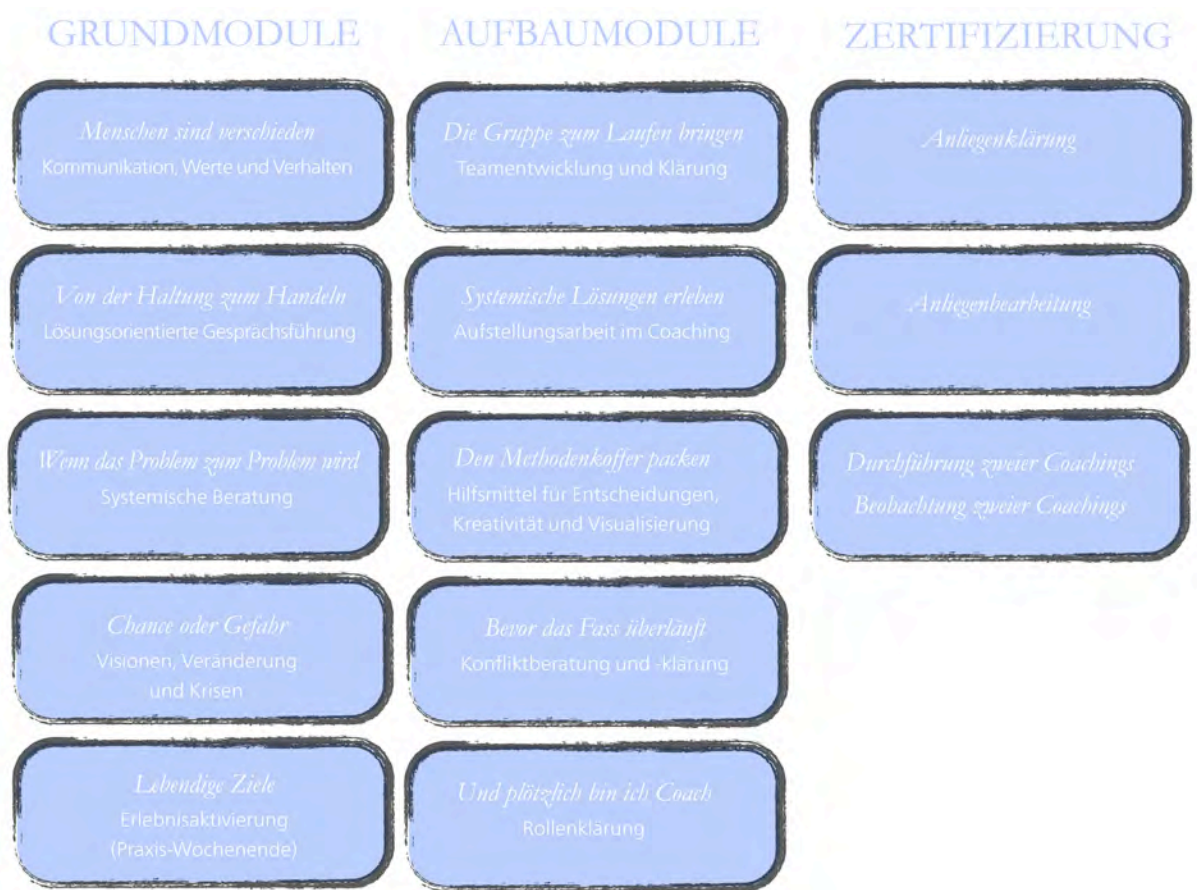
Die Zertifizierung beinhaltet die Gestaltung eines Coachingprozesses mit einem realen Anliegengeber unter Beobachtung der Ausbilder sowie der Ausbildungsgruppe. Die erfolgreiche Teilnahme mündet im Erhalt des Zertifikats „Coach“.

Über das Ausbildungsende hinaus gibt es weiterführende Module, die Sie in der professionellen Arbeit mit Menschen unterstützen.

Neben den inhaltlichen Themen ist dabei das Modul „Coach den Coach“ hervorzuheben, das der kollegialen Beratung und Weiterentwicklung im Rahmen des Alumnigedankens dient.

Sofern Sie die Zertifizierung als Coach anstreben, sind neben der Teilnahme folgende Erfolgshebel zu erfüllen:

- Durchführung und Dokumentation von 2 eigenen Coachingverläufen
- Führung des persönlichen Lernbuches



MENSCHEN SIND VERSCHIEDEN

KOMMUNIKATION, VERHALTEN UND WERTE



Wie kann ich Verhalten von Menschen erklären?

Wie entsteht Kommunikation und welche Störungen können auftreten?

Wie leiten Werte das Verhalten?

Welchen Einfluss haben Werte auf die zwischenmenschliche Kommunikation?

Welche Ängste und Bedürfnisse beeinflussen das Verhalten?

Welche aktuellen Modelle gibt es in der Kommunikationspsychologie?

Und wie nutze ich sie in der Beratung?

Was ist die Zielrichtung von Entwicklung?

Wie kommuniziere ich eigentlich selbst?

Was sind meine prägenden Werte?

INHALTE

Um erste Hypothesen in der Analyse eines Coachinganliegens erstellen zu können, erhalten Sie einen Überblick über folgende Modelle und Inhalte:

- das Verhaltensmodell nach Rosenstiel
- die Wertelandkarte als Kompass
- das Limbische System und die zentralen Emotionssysteme
- der Ausdruck von Werten als motivationssteuernde Emotionen
- das Kommunikationsmodell nach Friedemann Schulz von Thun
- das Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse
- die Kunst des Feedbacks

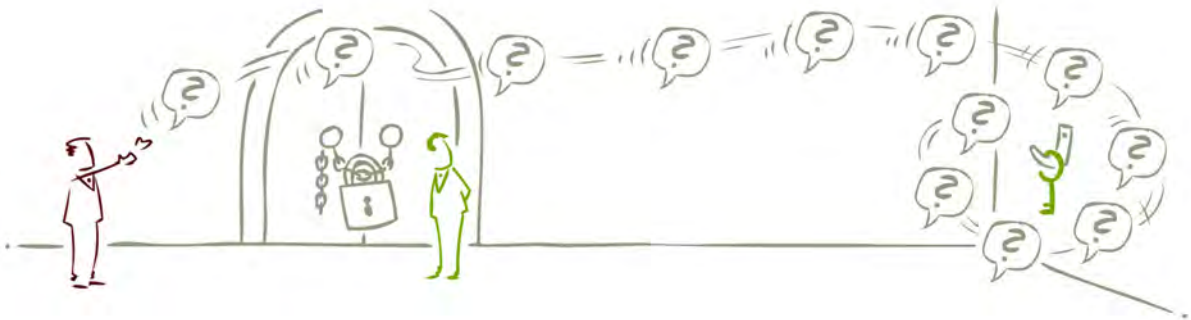
ZIELE

Das erste Grundmodul dient Ihrem Einstieg in die Arbeit als humanistisch orientierter Coach. Zugleich fördert die Anwendung der Modelle in der Zusammenarbeit als Ausbildungsgruppe die Kontaktaufnahme zueinander.

Die unmittelbare Anwendung dient der ersten Selbstklärung zu eigenen Kommunikationsmustern und zum Umgang mit eigenen und fremden Werten.

VON DER HALTUNG ZUM HANDELN

LÖSUNGSORIENTIERTE GESPRÄCHSFÜHRUNG



Wie grenzt sich Coaching zu anderen Beratungsformen ab?

Was ist Beratung eigentlich und wie läuft sie ab?

Welche Grundhaltung empfiehlt sich im Coaching?

Wie frage ich in die „richtige“ Richtung?

Welche Störungen können im Gespräch entstehen und wie gehe ich mit ihnen um?

Welche Fragetechniken gibt es?

Wie komme ich eigentlich mit meinem Gesprächspartner vom Problem zur Lösung?

Worauf sollte ich in meinen Beratungen zukünftig achten?

Was ist mein eigener Beratungsstil?

INHALTE

Neben jeder Gesprächsführungstechnik benötigen Sie zunächst eine Grundhaltung zur Beratung und Ihrem Gegenüber. Sie werden zugleich erkennen, wie aus der Haltung Ideen zum Handeln im Coaching entstehen. Wir erläutern daher

- das Grundverständnis der Humanistischen Psychologie
- das Konzept der Themenzentrierten Interaktion nach Ruth Cohn
- Personenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers
- das Drama-Dreieck aus der Transaktionsanalyse
- Interventionen im Gespräch
- das Konzept der lösungszentrierten Gesprächsführung
- das Vorgehen in Vorgesprächen im Coaching

ZIELE

Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit möglichen Störungen im Beratungsgespräch und entwickeln ein Verständnis für die lösungsorientierte Rolle des Coaches.

VON DER FROSCH ZUR VOGELPERSPEKTIVE

SYSTEMISCHE BERATUNG



Was heißt „systemisch“ eigentlich?

Wie kläre ich einen Auftrag sauber?

Wie hängen die Dinge eigentlich zusammen?

Wie hinterfrage ich sinnvoll die Perspektive meines Gegenübers?

An welchem Veränderungshebel soll ich ansetzen?

Was muss ich in der Beratung alles im Blick haben?

Wie verhindere ich, dauerhaft selbst Teil des Systems meines Gesprächspartners zu werden?

INHALTE

Am Anfang jeder Beratungsdienstleistung steht die Auftragsklärung. Auftraggeber stellen das zu lösende Problem zumeist aus ihrer subjektiven Sicht dar – für Sie als Coach besteht die Herausforderung, den zentralen Veränderungshebel aufzudecken. Dafür machen wir Sie vertraut mit

- den Grundlagen der Systemtheorie und des Konstruktivismus
- zirkulären und systemorientierten Fragetechniken
- der systemischen Auftragsklärung
- dem systemtheoretisch geprägten Coaching
- lösungsorientierte Kurzzeitberatung nach Steve de Shazer
- Systemischer Organisationsentwicklung

ZIELE

Nach den personenzentrierten Ansätzen des ersten Moduls erhalten Sie nunmehr Einblick und Anwendungssicherheit im systemischen Denken und Beraten. Sie erweitern Ihre Analysekompetenzen und lernen, daraus systemische Interventionen und Prozesse zu initiieren.

CHANCE ODER GEFAHR?

VISIONEN, VERÄNDERUNG UND KRISEN



Warum macht Menschen Veränderung eigentlich Angst?

Was tun in der Krise?

Wie gestalte ich Visionsarbeit?

Welche Chancen stecken in Veränderungen?

Wie begleite ich Menschen durch einen Veränderungsprozess?

Wie wecke ich Lust auf und an der Veränderung?

Wie gehe ich mit Angst um?

Wie gehe ich selbst mit Veränderungen um?

INHALTE

Der Mensch ist ein Gewohnheitstier – und doch bleibt alles anders. In diesem Modul beschäftigt Sie der Blick auf das Identitätskonzept von Menschen und die Kraft der erlebten Veränderungen in der Biographie. Sie lernen zugleich die psychologischen Reaktionsmuster in Krisen und Ideen zur Inspiration von Visionen kennen.

Dabei unterstützen Sie folgende Inhalte:

- Identitätskonzepte und Biographiearbeit
- Visionsarbeit anhand der 8 F
- Psychologie und Dynamik der Veränderung
- Umgang mit Widerstand
- Haus der Veränderung

ZIELE

Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit und in der Lösungsentwicklung zu krisenhaft erlebten Situationen.

Sie werden befähigt, andere Menschen zu Veränderung und Visionsarbeit zu inspirieren.

LEBENDIGE ZIELE UND ENTSCHEIDUNGEN

ERLEBNISAKTIVIERUNG



Was kann ich tun, damit mein Gesprächspartner selbst erkennt, was ich schon sehe?

Wie unterstütze ich meinen Gesprächspartner darin, seine Lösung zu entwickeln?

Und wie Sorge ich dafür, dass diese dann auch umgesetzt wird und Ziele oder Entscheidungen damit lebendig werden?

Was ist Erlebnisaktivierung überhaupt?

Wozu dient Erlebnisaktivierung im Coaching?

Und wo sind die Grenzen und Gefahren?

Was kann ich nach den bisherigen Wochenenden eigentlich schon?

Was ist mein persönlicher Entwicklungsplan für die kommenden Module?

INHALTE

In diesem Modul steht die Praxis im Fokus. Erstmals werden Sie nicht allein Sequenzen, sondern einen vollständigen Coachingprozess innerhalb der Ausbildungsgruppe gestalten und auswerten. Das Feedback der Ausbilder und der Gruppe unterstützt Sie im Coach-Werden.

Zusätzliche Inhalte werden sein:

- das Konzept erlebnisaktivierender Arbeit
- Einsatz und Regeln des Rollenspiels in der Beratung
- das Innere Team nach Friedemann Schulz von Thun

ZIELE

Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit möglichen Störungen im Beratungsgespräch und entwickeln ein Verständnis für die lösungsorientierte Rolle des Coaches.

DIE GRUPPE ZUM LAUFEN BRINGEN

TEAMENTWICKLUNG UND -KLÄRUNG



Wie wird eine Gruppe zum Team?

Wie verbinde ich in der Leitungsrolle, dass ich zwischen die Fronten gerate?

Wie bringe ich eine Gruppe zum konstruktiven Konflikt?

Wie erkenne ich das eigentliche Thema einer Gruppe?

Und wie bearbeite ich es dann?

Sind diese Outdooraktivitäten nicht alle Quatsch?

Gibt es die ideale Gruppe?

Was kann ich aus der Einzelberatung in die Arbeit mit Gruppen übertragen?

Was mache ich, wenn mir eine Gruppe aus dem Ruder läuft?

INHALTE

Der Mensch als soziales Wesen bewegt sich permanent im Gruppenkontext. Daher benötigen Sie als Coach Basiskennntnisse zum Verständnis von Gruppenstrukturen und deren Dynamiken.

Zugleich wollen wir Sie darauf vorbereiten, als Coach Gruppenprozesse zu gestalten, die in Form von Teambildung oder -entwicklung angefragt werden. Hierfür vermitteln wir Ihnen

- das Modell der Gruppenuhr nach Bruce W. Tuckman
- die Rolle und Interventionen der Gruppenleitung
- die Gruppenformen
- die Funktion der gruppendynamischen Rollen
- das Verständnis von der Gruppe als lebendiges System
- die Phasen und Gestaltung von Teamklärungsprozessen
- Einsatz und Wirkung von Erlebnisaktivierung im Teamcoaching

ZIELE

Sie schärfen Ihren analytischen Blick für gruppendynamische Prozesse und werden befähigt, Gruppen professionell in ihrem Werden zu begleiten.

SYSTEMISCHE LÖSUNGEN ERLEBEN

AUFSTELLUNGSARBEIT IM COACHING



Was ist Aufstellungsarbeit eigentlich?

Was unterscheidet Aufstellungsarbeit im Coaching von der Familienaufstellung?

Wann nutzen Aufstellungen und wie setze ich sie vor allem im Coaching ein?

Was brauche ich dafür?

Wie wirkt Aufstellungsarbeit?

Wie kann ich ein System und die darin enthaltenen Dynamiken, Beziehungsmuster und Lösungen erlebbar machen?

INHALTE

Organisationsaufstellungen sind eine lebendige Methode, um Konflikte, Beziehungen, Rollen und Strukturen zu analysieren und entscheidende Lösungsimpulse einzuleiten.

In diesem Baustein lernen Sie systemische Interventionen der räumlichen Darstellung kennen. In der praktischen Anwendung entdecken Sie Wirkungsweisen und üben den verantwortlichen praktischen Einsatz.

Um Möglichkeiten und Grenzen kennen zu lernen, bearbeiten Sie in der Ausbildungsgruppe an diesem Wochenende eigene Anliegen, um dabei

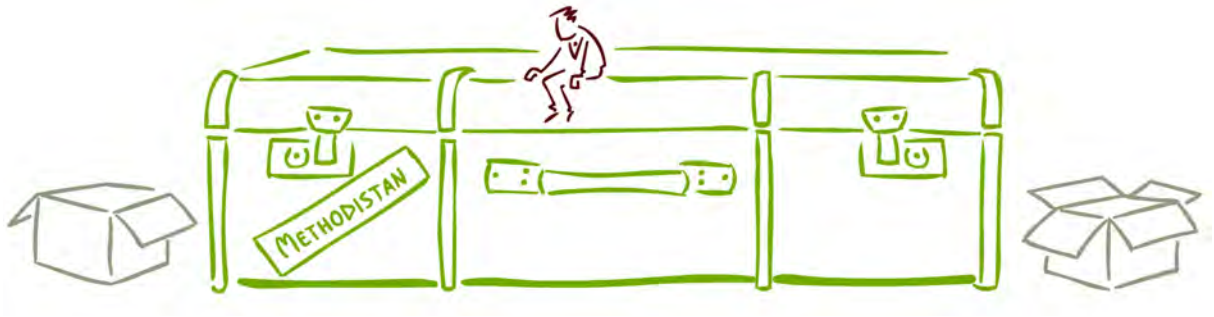
- den Prozessablauf einer Aufstellung zu erlernen
- systemisches Arbeiten und Denken zu vertiefen
- Aufstellungskonzepte (z. B. nach Bert Hellinger) kennen zu lernen
- die Verknüpfung zu den bisherigen Modellen und Methoden herzustellen
- zu erleben, wie sowohl in der Einzelberatung als auch mit Gruppen aufgestellt werden kann.

ZIELE

Sie gewinnen einen fundierten Eindruck von unterschiedlichen Methoden und erhalten einen besseren Einblick in die Struktur eines Systems. Damit sind Sie in der Lage, passende und zielgerichtete Lösungen zu erarbeiten. Dabei kennen Sie Fallstricke, Möglichkeiten und Grenzen der Aufstellungsarbeit.

DEN METHODENKOFFER PACKEN

HILFSMITTEL FÜR ENTSCHEIDUNGEN UND VISUALISIERUNGEN



Wie entsteht Kreativität auf Knopfdruck?

Welche Kreativitätstechniken gibt es?

Wie kann ich malen lernen?

Wie überwinde ich die Angst vor der Visualisierung?

Welche Entscheidungsmethoden kann ich wann einsetzen?

Wie sieht eigentlich mein Methodenkoffer aus?

INHALTE

In diesem Modul packen wir Ihren Methodenkoffer weiter. Um Gesprächspartner bei Entscheidungen zu unterstützen, gibt es weitere Hilfsmittel zu den bislang Erlernten. Zugleich dienen diese Hilfsmittel z. T. als Kreativitätstechniken, so dass Ihre Coachings weitere Lebendigkeit und Vielfalt gewinnen.

Da die Visualisierung Grundbestandteil eines Coachings ist, erhalten Sie in diesem Modul praktische Tipps und Übungsmöglichkeiten, Ihre Visualisierungskompetenz auszubauen. Zentrale Inhalte des Moduls sind daher

- Grundlagen der Entscheidungsfindung
- Entscheidungsmethoden
- Kreativitätstechniken in der Praxis
- Grundlagen der gestalterischen Arbeit am FlipChart
- Antreiberdynamiken der TA

Ziele

Sie erweitern Ihren praktischen Methodenkoffer mit Hilfsmitteln der Entscheidungs- und Kreativitätsmethoden sowie den Blick auf unterschiedliche Coachingansätze. Weiterhin gewinnen Sie Sicherheit in der Gestaltung von Flipchart und Co.

BEVOR DAS FASS ÜBERLÄUFT

KONFLIKTBERATUNG UND KONFLIKTKLÄRUNG



Wie kann man Konflikte vermeiden?
Wie lerne ich gesundes Konfliktverhalten?
Was tun, wenn es denn brennt?
Wie unterstütze ich andere, „gesund zu streiten“?
Worauf muss ich achten, wenn die Emotionen hochkochen?
Was ist, wenn es keine Lösung gibt?
Was sage ich jemandem, der Konflikte mit anderen hat?
Was ist mein eigenes Konfliktverhalten?
Wie steht es um meine Konfliktbereitschaft und -fähigkeit?

INHALTE

Als Coach sind Sie immer wieder mit dem Thema Konflikt beschäftigt. Sei es, dass Sie innere Konflikte mit Ihrem Gesprächspartner klären oder ihn zum Umgang mit äußeren Konflikten zu beraten. Zudem treten in Gruppensituationen oder Beratungen mit zwei Gesprächspartnern Konflikte auf, die Sie zielgerichtet moderieren.

In Ihr bisheriges Wissen integrieren Sie hierfür

- das Wissen um Konfliktformen, -entstehung und -verlauf
- Vorbereitung und Ablauf von Konfliktgesprächen
- den Konfliktcheck
- die klassische Konfliktklärung nach Christoph Thomann
- das Modell des Menschen als Schichtenwesen
- die lösungsorientierte Kompromissentwicklung
- die Möglichkeiten der Konfliktprophylaxe

ZIELE

Sie reflektieren Ihr eigenes Konfliktverhalten, um für die anspruchsvolle Tätigkeit als Konfliktmoderator oder -klärer gewappnet zu sein. Zugleich werden Sie befähigt, Menschen in Konfliktsituationen unterstützende und klärende Beratung zu bieten.

PLÖTZLICH BIN ICH COACH

ROLLENKLÄRUNG



Wie bringe ich das alles jetzt unter einen Hut?

Wen coache ich?

Zu welchen Themen?

Mit welchen Methoden?

Und von wem lasse ich die Finger?

Wie sieht mein Methodenkoffer nun aus?

Wer bin ich als Coach?

Was ist mein Coachingstil?

Was muss ich sonst noch wissen?

INHALTE

Zum inhaltlichen Abschluss integrieren Sie die bisherigen Inhalte in Ihr persönliches Coachingkonzept. Sie definieren Ihre Rolle, Ihre Kernthemen und Zielgruppen.

Zugleich klären Sie noch offene Fragen z. B.

- zur Gestaltung des Erstgesprächs
- zu einem idealtypischen Coachingverlauf
- zu Rahmenbedingungen, Regeln und Kontrakt im Coaching
- zur Zieldefinition und -vereinbarung
- zur eigenen Rollendefinition und Aufstellung

ZIELE

Sie reflektieren den Ausbildungsverlauf und entwickeln Ihre zukünftige Rolle als Coach, um authentisch und professionell Menschen in Beratungskontexten begegnen zu können.

ZERTIFIZIERUNG



Wie habe ich mich in der Ausbildungszeit in meiner Rolle und als Person entwickelt?

Wie wird mein eigenes Coachingkonzept lebendig?

Welche Entwicklungsfelder gehe ich in Zukunft an?

Wie wirken meine Stärken und Beratungskompetenzen?

Wie sieht ein „richtiges“ Coaching aus?

INHALTE

Um die Zertifizierung zu erhalten, führen Sie drei Coachingsitzungen mit realen externen Gesprächspartnern durch. Die gegenseitige Beobachtung und gemeinsame Auswertung der Prozesse schult Ihren Blick für Möglichkeiten und Grenzen professioneller Beratung. Sie erleben das Spannungsfeld zwischen eigenem Anspruch und Methodenvielfalt, Gesprächsverlauf und Zielsetzung des Coachingpartners. Dies stärkt Ihre Prozesssicherheit. Inhaltlich werden Sie im Zertifizierungsmodul

- Ihre ausbildungsbegleitenden Coachings präsentieren und reflektieren
- mindestens 2 weitere Coachings beobachten und auswerten
- eigenverantwortlich einen Prozess von der Anliegenklärung bis zur Umsetzungsvorbereitung gestalten
- Ihre Rolle und Ihr Verständnis von Coaching prüfen
- den Methodenkoffer (vorerst) schließen

ZIELE

Sie reflektieren den Ausbildungsverlauf und entwickeln Ihre zukünftige Rolle als Coach, um authentisch und professionell Menschen in Beratungskontexten begegnen zu können.

ORGANISATORISCHES

ZEIT UND UMFANG

Die Ausbildungsmodule sind zwei- oder dreitägig, Seminarzeiten sind jeweils 9–17 Uhr.

Grund- und Aufbaumodule jeweils

15 Tage = 120 UE

Zertifizierungsmodul

7 Tage = 56 UE

Der Gesamtumfang der Coachausbildung umfasst demnach

■ ohne Zertifizierung: 30 Tage = 240 UE

■ mit Zertifizierung: 37 Tage = 296 UE

Die gesamte Ausbildung erstreckt sich über einen Zeitrahmen von etwa 10 Monaten.

ORT

Um sich ganz auf seine Themen zu konzentrieren, nutzen Sie unsere Räume in Bochum. Sie erreichen uns mit allen gängigen Verkehrsmitteln.

Sofern Sie eine Übernachtung in Bochum während der Ausbildungsmodule wünschen, sind wir gern über unsere Kontingentvereinbarung mit dem Park Inn in Bahnhofsnähe behilflich.

GEBÜHREN

Die Seminargebühren betragen je Seminartag 200 EUR, das Vorgespräch ist kostenfrei.

Wir stellen jeweils besuchte Module einzeln in Rechnung, so dass Sie die Ausbildung jederzeit unterbrechen oder beenden können. Der erste Seminartag dient dem „Schnuppern“ – Sie zahlen lediglich den halben Ta-

gessatz und können am Freitag Abend entscheiden, ob Sie fortsetzen.

Den abschließenden Zertifizierungstag schenken wir Ihnen.

Die Gesamtkosten der Ausbildung betragen

■ ohne Zertifizierung: 5.800 EUR

■ mit Zertifizierung: 7.000 EUR

Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

ALLGEMEINES

Eine Förderung der Teilnahme über den Bildungsscheck NRW ist möglich. Hierzu beraten wir Sie gern.

Die Seminargebühren sind i. d. R. steuerlich absetzbar.

Getränke während der Seminarzeiten sowie Speisen in den Mittagspausen sind im Preis enthalten.

Für anfallende Übernachtungskosten sind Sie als Teilnehmer selbst verantwortlich.

QUALITÄT

Als Mitglied des dvct e.V. - Deutscher Verband für Coaching und Training - unterstützen wir die dort geltenden ethischen Verhaltensgrundsätze sowie Anforderungskriterien für Coaches und Ausbildungsangebote.

GRUPPENGROSSE

Um ausreichenden Raum für praktische Erfahrungen und individuelle Entwicklung zu geben, streben wir eine Gruppengröße von 6–8 Teilnehmenden an. Sie erhalten somit eine Intensitätsgarantie.

COACH DEN COACH

(ZUSATZMODUL)



Die Entwicklung als Coach endet nicht mit der Zertifizierung. Erfahrungsgemäß beginnt sie dann eigentlich erst. Das Erleben in der Praxis und außerhalb der Ausbildungsgruppe wirft regelmäßig neue Fragen auf und fordert zur Selbstreflexion auf.

Wir wollen Sie in der Phase nach der Ausbildung weiter unterstützen und fördern den Alumni- und Netzwerkgedanken, indem wir regelmäßig zu einem Tag des kollegialen Austausches ein.

Dieser Tag beinhaltet gleichermaßen gezielte inhaltliche Impulse und Diskussionsansätze aus der Coachingszene sowie ausreichenden Raum zur Fallbesprechung und Beratung innerhalb des Kollegenkreises.

UMFANG

- Tagesveranstaltung
- 3x jährlich
- Gebühren: 150 EUR

LEBENDIGES LERNEN - TRAINERQUALIFIZIERUNG - (ZUSATZMODUL)



Mit Erwachsenen Situationen zu gestalten, in denen Lernen und Kompetenzentwicklung möglich ist, erfordert eine Reihe von methodischen und persönlichen Fähigkeiten.

In diesem Modul bearbeiten wir Ihnen daher folgende Fragestellungen

- Wie gestalte ich ein lebendiges Training?
- Wie erreiche ich Erlebnisaktivierung mit einer Gruppe zu einem vorgegebenen Thema?
- Welche Hilfsmittel nutze ich idealerweise?
- Welche didaktischen Erkenntnisse muss ich berücksichtigen?
- Wie plane ich meinen Zeit- und Materialbedarf?
- Wie kann ein Seminar design aussehen?
- Wie gehe ich mit Störungen und schwierigen Teilnehmern um?
- Was ist die Rolle des Trainers?
- Wie wirke ich in der Trainerrolle und was ist mein Leitungsverständnis?

UMFANG

- 6 Tage
(optional Trainerarbeitsprobe)
- Gebühren: 1.500 EUR
(inkl. Arbeitsprobe 1.800 EUR)

KARRIEREN EINE BRÜCKE BAUEN - KARRIEBERATUNG -

(ZUSATZMODUL)



Im Coaching begegnen Ihnen immer wieder Gesprächspartner, die konkrete Unterstützung bei der Entwicklung Ihrer Karriere wünschen. Neben der strategischen Richtung oder einer Entscheidungsfindung beinhaltet dies durchaus auch konkrete Fragen zum Selbstmarketing, Bewerbungsverfahren, zu Vorstellungsgesprächen etc.

Um Ihren Kunden optimale Unterstützung in Form individueller Beratung liefern zu können, erhalten Sie Einblicke in:

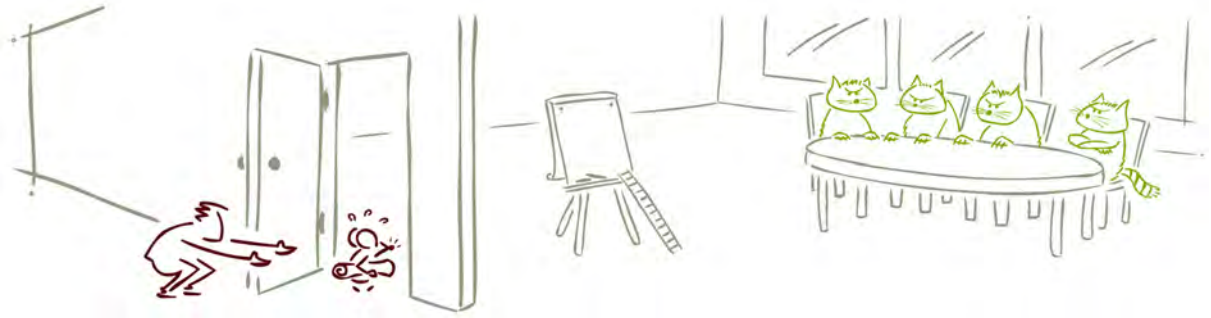
- Wie ermittle ich das Potenzial meines Gesprächspartners?
- Wie läuft eine Karriereberatung ab?
- Was ist meine Rolle als Karriereberater?
- Wie hat eine Bewerbung/ein Lebenslauf nach aktuellen Maßstäben auszusehen?
- Welche Empfehlungen gebe ich meinen Kunden?
- Was kann ich in Arbeitszeugnissen lesen?
- Wie bereite ich meinen Kunden auf ein Vorstellungsgespräch vor?
- Wie Sorge ich dafür, dass sich mein Kunde am Bewerbermarkt abhebt?

UMFANG

- 4 Tage
- Gebühren: 1.200 EUR

VOR GRUPPEN TRETEN UND BESTEHEN

(ZUSATZMODUL)



Im Rahmen von Vertrieb und Verkauf, in Projektmeetings oder Teamsitzungen oder im Rahmen von PR- oder Netzwerkveranstaltungen sind Sie mit Ihrer ganzen Person die Visitenkarte Ihrer Inhalte, Ihres Unternehmens und Ihrer selbst.

Sie kennen dabei die Fragestellungen:

- Wie begeistere ich mein Publikum von der ersten Minute an?
- Wie Sorge ich für einen positiven ersten Eindruck?
- Wie binde ich mein Publikum und seine Aufmerksamkeit auch bei längeren (fachlichen) Präsentationen?
- Wie setze ich Hilfsmittel und Medien geschickt ein?
- Wie gestalte ich überzeugende Argumentationsketten?
- Wie wirkt eigentlich meine Person als Medium und was kann ich besser machen?
- Welche grundlegenden Fehler sollte ich vermeiden?
- Welche grundlegenden Erfolgshebel gibt es?
- Wie gehe ich mit Lampenfieber um?

- Wie gehe ich mit Störungen um?
- Was ist mein authentischer Präsentationsstil?

UMFANG

- 4 Tage
- Gebühren: 1.200 EUR

MODERATIONSMETHODE UND MODERATORENROLLE

(ZUSATZMODUL)



Wenn das Thema/die Sachfrage für eine Gruppe im Vordergrund steht, hat sich die Moderation als erfolgreiche Arbeitsmethode erwiesen, Workshops, Sitzungen und Tagungen effizient zu gestalten. Durch systematische Aufnahme, Visualisierung und Strukturierung aller Teilnehmerbeiträge werden Ergebnisse gemeinsam und konsensorientiert erarbeitet.

Nach diesem Training können Sie die Moderationsrolle in ihre eigene Arbeitspraxis integrieren.

Folgende Inhalte stehen im Mittelpunkt:

- Moderation – was ist das?
- Was ist die Rolle des Moderators?
- Welche Moderationsmethoden gibt es?
- Wie funktioniert die Kartenabfragetechnik?
- Welche Elemente und Instrumente der Visualisierung gibt es?
- Wie frage ich, um effektive und kreative Lösungen zu bewirken?
- Welche Störungen gibt es und wie gehe ich damit um?
- Wie agiere ich souverän bei Konflikten?
- Was sind Grenzen der Moderation und wie moderiere ich in „heißen Phasen“?
- Was ist mein persönlicher Moderationsstil?

UMFANG

- 3 Tage
- Gebühren: 900 EUR

WER WIR SIND



Hinter allen Unternehmen und Prozessen stehen Personen, die Werte, Stärken und Nutzen erst möglich machen. Das Team der Manufaktur für Wachstum lebt:

POTENZIAL BEWEGT. LÖSUNG LEBT. SELBSTVERANTWORTUNG WÄCHST.

In einem Klima von Wertschätzung und Vertrauen gehen wir sorgsam in die Tiefe und fördern Loyalität.

Loyalität bedeutet emotionale Verbundenheit mit dem Wesenskern eines Systems (Person, Gruppe, Organisation).

Freude bereiten uns klare und maßgeschneiderte Lösungen sowie das direkte und ehrliche Wort.

Sie erleben Wachstum und Selbstverantwortung als unsere Leidenschaft.

Kraft, Glück und Wachstum spiegelt sich bei unseren Kunden in unterschiedlicher Form wider, z. B. in wachsender Kraft, Wertschätzung, Begeisterung, Achtsamkeit oder wachsendem Erfolg, Glück, Vertrauen, Engagement, Spaß.

Wir wachsen seit Jahren durch Weiterempfehlung – Kundenbegeisterung ist unser Unternehmenserfolg.

GESCHICHTE

Mit fachkundiger Unterstützung entstand in unserem Standort in Bochum eine stilvolle und persönliche Beratungsatmosphäre, in der sich Tradition, Material und Design verbinden.

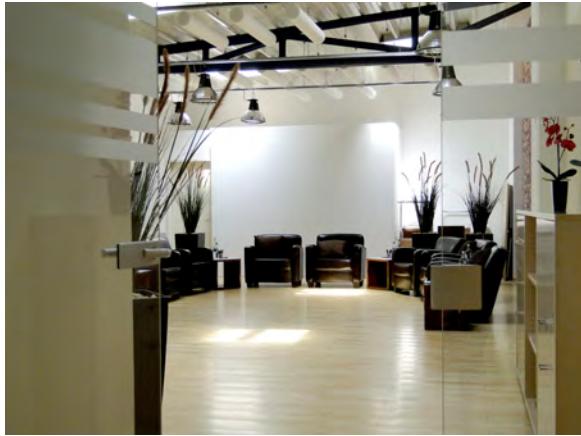
Der Gebäudekomplex hat eine lange handwerkliche Geschichte. Die ehemaligen Produktionshallen werden heute repräsentativ von unseren benachbarten Fotografen als Studio genutzt.

Nach dem Einzug 2005 erfolgte 2008 die bauliche Veränderung und Erweiterung. Inhaltlich haben wir hier seit 2007 mit einer Hamburger Unternehmensberatung gemeinsam am Markt operiert. Dies führte zum Ausbau des angestellten und freiberuflichen Beraternetzwerkes.

2009 fiel die Entscheidung zur strategischen Neuausrichtung.

Ende 2010 erfolgte eine weitere bauliche Erweiterung der Beratungsfläche. Zugleich erfolgte die Umwandlung zur GmbH.

UNSERE RÄUMLICHKEITEN



UNSERE TRAINER



Stephan Stockhausen gestaltet seit Mitte der 90er Jahre Prozesse, in denen Erwachsene wachsen können. Als Kind des Ruhrgebiets steht er zu seinen Wurzeln und schätzt daher Menschen, die zupacken und ihre Vorhaben auch in die Tat umsetzen. Als Geschäftsführer der Manufaktur für Wachstum GmbH und leidenschaftlicher Unternehmerberater ist er inspiriert von frischen Unternehmenskonzepten jenseits der tradierten Lehre.



Karin Schneider gestaltet Teamentwicklungen und bildet Coaches aus. Dabei begeistert sie sowohl mit ihren Feedbackfähigkeiten als auch ihrer natürlich-lebendigen Haltung. Authentisch und wertschätzend erfüllt sie ihre Rolle in lösungsorientierten Prozessen, in denen ihre Gegenüber Spezialisten für ihre Situationen sind und bleiben.



Susanne Trepmann bietet Ihnen Souveränität und Herzlichkeit auch in brisanten Beratungssituationen. Das Team der Manufaktur ergänzt sie mit Organisationsgeschick und Genauigkeit. Ihre sachlich-analytische Beratungskompetenz bringt sie in Einzel- und Teamcoachings ein.



Frank Kaulen kreiert lebendige Coaching- und Trainingssituationen, um verantwortungsbewußtes Führungshandeln zu ermöglichen. Mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung setzt er seine Expertise in Kombination von aufrichtiger Wertschätzung, klarem Feedback und rheinischer Lebensfreude ein.

REFERENZEN / MEINUNGEN

Wir danken für ihr Vertrauen in der Zusammenarbeit mit Menschen aus folgenden Unternehmen:

- AXA Customer Care GmbH
- Bildungsinstitut der IHK Hellweg-Sauerland GmbH
- Phoenix Contact GmbH & Co. KG
- LVM Versicherungen
- Credit Agricole Luxembourg Bank S. A.
- ALDI Süd
- Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG
- BKK Gesundheit
- Volksfürsorge AG
- Postbank AG
- IES GmbH an der Universität Hannover
- Arzt Mobil e. V.
- BP Deutschland AG
- Kölner Institut für Managementberatung
- Fiedler und Partner
- m.e.b. Consulting
- Buchconsult
- SQS AG
- BKK vorOrt
- Peter Peters und Freunde GmbH
- DIS AG
- Die Zeit
- Hewi GmbH
- Vodafone

Folgende freiberufliche Aufstellungen haben sich entwickelt:

- Claudia Kaster
(www.kaster-hr-consulting.com)
Gewinnerin des Unternehmerinnenbriefs NRW
- Nicole David-Wald
(www.ndw-performance.de)
Gewinnerin des Unternehmerinnenbriefs NRW
- Dirk Raguse (www.dirk-raguse.de)
- Astrid Kollmar
(www.kollmar-coaching.com)
- Beate Heröy (www.heroey.com)
- Marco Ketterer
- Dieter Meier (www.dietermeier.eu)

Auf Wunsch überlassen wir Ihnen gerne ausführliche Kundenmeinungen bisheriger Teilnehmer und/oder bringen Sie mit diesen in direkten Kontakt.

KONTAKT



MANUFAKTUR FÜR WACHSTUM GMBH

Castroper Str. 91a

44791 Bochum

T 0234 7095845

E post@manufaktur-wachstum.de

W www.coachingausbildung-nrw.de

W www.manufaktur-wachstum.de