



Ausbildung

Business-Coach

Führungskompetenz | Veränderungskompetenz

prozessorientiert | systemisch | neurowissenschaftlich



©VadimGuzhva - stock.adobe.com

Inhaltsübersicht

Ausbildung auf einen Blick	2
Ausbildung zum Business Coach	3
Ausbildungsinhalte	4
Wesentliche Modulinhalte	5
Ausbildungsstandort	9
Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschlusszertifikates	9
Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung.....	9
Trainer der Ausbildung	11
Teilnehmerstimmen (Auszug)	12
Anmeldung.....	14

Ausbildung auf einen Blick

- **Die Steinbeis-drei Säulen-Methodik: Lernen-Üben-Umsetzen**

Getreu unserer Steinbeis-Philosophie achten wir auf ein angemessenes Verhältnis von Anwendung und fundiertem Hintergrundwissen. Die Vermittlung notwendigen Hintergrundwissens zeichnet die erste Säule aus. Eine fundierte Basis gibt Orientierung und Sicherheit. Die zweite Säule beinhaltet selbstreflexives Üben und Anwenden. Sämtliche Fragestellungen und Inhalte des Seminars werden anhand von Praxisbeispielen trainiert und erörtert. Die dritte Säule beinhaltet die Umsetzung in der beruflichen Praxis – die Grundlagen werden im Seminar geschaffen. Unser Alumni-Verein begleitet Sie!

- **Unser Angebot – ein individuelles, persönliches Vorgespräch**

Sie sind sich nicht sicher, ob die Ausbildung das Richtige für Sie ist? Oder Sie wollen uns persönlich kennenlernen? Gerne kommen wir mit Ihnen ins Gespräch und nehmen uns ausreichend Zeit für Sie. Auch ein Trainergespräch können wir gerne individuell vereinbaren. Uns ist wichtig, dass Ihre Entscheidung für uns wohl überlegt getroffen ist.

- **Öffentliches Abschlusskolloquium**

Besuchen Sie uns zu unseren offenen Prüfungskolloquien. Gewinnen Sie einen Eindruck von unserer Ausbildung und nehmen Sie Kontakt zu Trainern und Absolventen auf.

- **Kostentransparenz von Anfang bis Ende**

Sie buchen die Ausbildung einmalig und haben somit immer den Überblick über Ihre Ausgaben, da keine weiteren Kosten mehr auf Sie zukommen.

- **Maximal 12 Teilnehmer – für ein intensives Lernerlebnis**

Der Austausch verschiedener Professionen, das gemeinsame Lernen und Reflektieren in der Ausbildung bilden eine wichtige Grundlage für den Lernerfolg. Daher begrenzen wir unsere Ausbildungsgruppen auf max. 12 Teilnehmer.

- **Die Seminarunterlagen – umfassende „Lektüre“**

Zur Ausbildung erhalten Sie umfassende Ausbildungsmaterialien mit hilfreichen Unterlagen. Die Unterlagen aktualisieren wir für Sie fortlaufend.

- **Abschluss mit Zertifikat und Verbandszertifizierung**

Bei Abschluss erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat der Steinbeis +Akademie an einer der größten privaten, staatlich anerkannten Hochschulen in Deutschland, an der viele tausend Führungskräfte studiert haben und die einen hervorragenden Ruf in der Wirtschaft genießt.

Ausbildung zum Business Coach

Business Coaching gilt in Unternehmen als die individuellste und nachhaltigste Form der Personalentwicklung und Mitarbeiterführung. In dieser Ausbildung erlernen Sie mehr als 30 unterschiedliche Interventionstechniken, welche Sie befähigen, als Coach und Berater innerbetrieblich oder freiberuflich die Funktion eines Business-Coaches einnehmen zu können.

Zielgruppen der einjährigen Ausbildung sind Führungskräfte im mittleren und oberen Management, Personalverantwortliche, Berater im wirtschaftlichen als auch sozialen Kontext oder Mediatoren, die den nächsten Schritt i.S. Konfliktlösung gehen wollen.

Der Hauptfokus der Ausbildung liegt nicht nur auf dem Verändern von Verhalten oder dem Erlernen von neuen Fähigkeiten, sondern auch auf dem Verändern der dahinter liegenden Grundüberzeugungen und persönlichen Glaubenssätze, die das Erweitern der Fähigkeiten oder die Veränderung des Verhaltens erst ermöglichen: Wer glaubt, dass er Anerkennung oder Sicherheit verliert, wenn er delegiert, wird nie delegieren können, auch wenn man ihm 100 Tools zur Verfügung stellt. Delegieren wird erst möglich, wenn dieser Glaubenssatz etwa durch: „Wenn ich delegiere, gewinne ich Sicherheit und Anerkennung“ ersetzt wird.

Die gelehrten Prinzipien entsprechen denen von Prof. Klaus Grawe (Universität Bern: Buch: Neuropsychotherapie) geforderten und von Prof. Gerhard Roth (Universität Bremen: Bücher: Wie das Gehirn die Seele macht; Coaching, Beratung und das Gehirn) nachgewiesenen Mechanismen wirksamer Veränderungsarbeit. Dabei werden sämtliche Vorgehensweisen nicht nur theoretisch vermittelt, sondern müssen mehrfach aktiv als Coach oder passiv als Coachee erfahren werden. Um die Abschlussprüfung zu bestehen, müssen 24 Coachings mit 12 unterschiedlichen Techniken nachgewiesen werden.

Adrian Schweizer hat diese Ausbildung über 18 Jahre an der FernUniversität Hagen durchgeführt und mehrere 100 Business-Coaches ausgebildet. Er hat mir der Steinbeis Hochschule einen neuen Kooperationspartner gefunden und führt die Ausbildung an unserem Institut fort. Herr Schweizer arbeitet seit 30 Jahren weltweit als Coach, Mediator und Organisationsentwickler. In die Ausbildung fließt die Erfahrung aus über 1.000 durchgeführten Coachings ein. Er legt in seiner Arbeit besonders Wert auf die Veränderung von erfolgsbehindernden Grundüberzeugungen. Er geht, wie die Neurobiologen, davon aus, dass keine tragfähige Veränderung möglich ist, wenn nicht die dahinter liegenden Gefühle verändert werden. Die Ausbildung bietet eine besondere Mischung aus Methodik, Selbsterfahrung und Reflexion, die zu langfristig wirksamen und nachhaltigen Veränderungen führen. Wir sind sehr froh, einen derart erfahrenen Ausbilder für uns gewonnen zu haben.

Ausbildungsinhalte

Jedes Ausbildungsmodul ist einem speziellen inhaltlichen Schwerpunkt gewidmet. Dazu wird auch bereits Erlerntes wiederholt und sinnvoll mit neuen Aspekten verknüpft. Rollenspiele, Praxisfälle, Übungen sowie analytische Feedbacks unterstützen den Wissenstransfer in die Praxis. Somit ist ein kontinuierlicher Kompetenzzuwachs der Teilnehmer sichergestellt.

Module (Für eine ausführliche Beschreibung der Modulinhalte siehe „wesentliche Modulinhalte“)	Zeitstunden (inkl. Pausen)
Baustein 1 - Conflict Consultant I (Practitioner)	
Modul P 1: Grundlagen des Coachings	29
Modul P 2: Aufbau von Vertrauen und Auflösung von Zweifel	29
Modul P 3: Motive des Handelns und Mental Space Psychology	29
Modul P 4: Veränderungstechniken	29
Modul P 5: Testing	22
Ausbildungsstunden Baustein 1 (Präsenz)	138
Baustein 2 - Conflict Consultant II (Master)	
Modul M 1: Anpassung des Coachings an die individuellen Bedürfnisse und komplexe Mediationen	31
Modul M 2: Trance-Arbeit, Storytelling und Entwicklung der psychosozialen Emergenz	31
Modul M 3: Master-Modelling - Wie erkenne und nutze ich Meisterschaft?	31
Modul M 4: Tests, Veränderungen von Kern-Glaubenssätzen und epigenetische Re-Strukturierung	31
Modul M 5: Testing	14
Ausbildungsstunden Baustein 2 (Präsenz)	138
Gesamtausbildung	276

Wesentliche Modulinhalte

Baustein 1 - Conflict Consultant I (Practitioner)

Modul P 1: Grundlagen des Coachings

Inhalt: Ein Coaching beginnt nicht mit der Bestimmung der Probleme, sondern mit der Bestimmung der Ziele, die der Coachee erreichen möchte. Dies ist der Kern dieser lösungsorientierten Methode. Wichtig sind dabei Zielfindungs- und Zielbestimmungsprozesse, die auch bei der Karriereplanung eingesetzt werden können. Im ersten Modul wird dargestellt, wie ein Coaching strukturiert werden muss, damit sich die Coachees nach wissenschaftlich abgesicherten Bedingungen verändern. Einführung in die prozessorientierte und in die sinnlich-konkrete Arbeitsweise als Ergänzung zu Redeinterventionen.

Tools: Trennung von Fühlen, Denken, Einfühlen und Erkennen; Einführung in die Kunst und Wissenschaft des NLP; Allgemeiner Interventionsprozess im Coaching (AIP); Einfache Coaching-Prozesse wie Disney Strategie, Anker verschmelzen, Moment of Excellence, Entwicklung von Ressourcen, T.O.T.E.-Modell.

Modul P 2: Aufbau von Vertrauen und Auflösung von Zweifel

Inhalt: Wenn man weiß, was der Coachee will, ist es wichtig heraus zu arbeiten, was ihn hindert, das Ziel zu erreichen. Nun erfolgt die Problembestimmung. Die ganze Arbeit ist aber nutzlos, wenn es uns nicht gelingt, das Vertrauen des Coachees zu erarbeiten. Deshalb beschäftigen wir uns hier mit dem Aufbau des Arbeitsbündnisses und was zu tun ist, wenn Zweifel aufkommen.

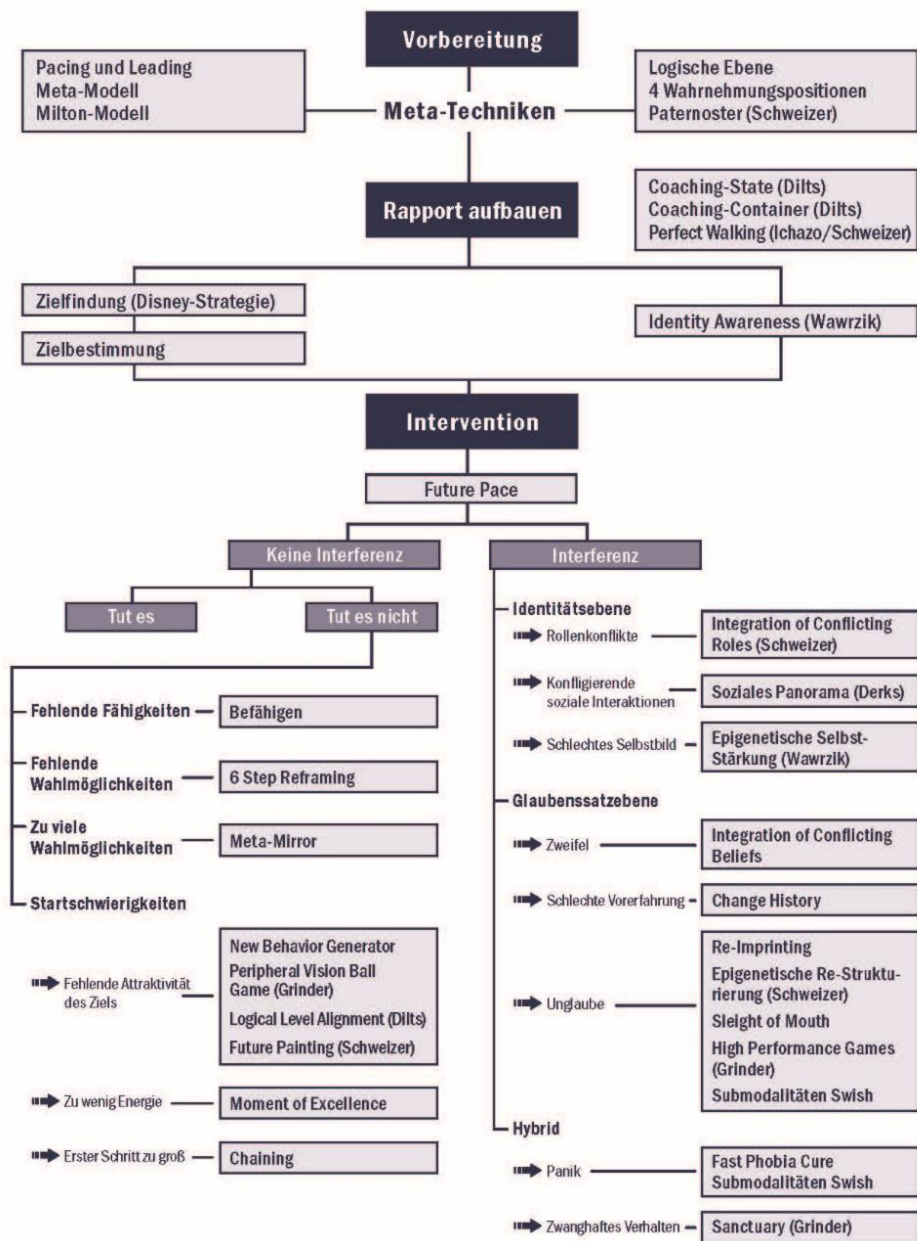
Tools: Selbststärkungstechniken für den Coach, Aufbau des Arbeitsbündnisses, Coaching-State, Rapport-Techniken, Neurologische Ebenen, Meta-Modell des Fragens, Milton-Modell der widerstandsfreien Sprache, Integration konfligierender Glaubenssätze.

Modul P 3: Motive des Handelns und Mental Space Psychology

Inhalt: Jedes Verhalten wird durch ein Motiv oder Interesse gesteuert. Wenn wir dem Coachee helfen wollen sich zu verändern, ist es notwendig, auf diese Ebene vorzudringen, da Probleme nie auf der gleichen Ebene gelöst werden können, auf der sie sich zeigen (Albert Einstein).

Tools: Einführung in die Struktur der Motivation, 9 Leitwerte, Oberflächenstruktur und Tiefenstruktur des Denkens, Fühlens und Handelns, Lehre der positiven Absichten, Organisation der Gefühle im Raum, Arbeit mit dem sozialen Panorama, Auflösung von Feindbildern, Auflösung des Widerstandes gegen ungeliebte Tätigkeiten.

Allgemeiner Interventionsprozess im Coaching (AIP)



Grafik: endless creative/Holm Klix nach einer Vorlage von Adrian Schweizer

Modul P 4: Veränderungstechniken

Inhalt: Kein Mensch verändert sein Verhalten durch reine Überzeugungsarbeit. In diesem Modul wird gezeigt, wie Veränderung tatsächlich und nachhaltig möglich ist, nämlich durch die Veränderung der Gefühle mit Gefühlen, so dass wir anschließend anders fühlen, so anders denken und handeln können und damit über mehr Wahlmöglichkeiten verfügen.

Tools: Veränderung von Problemzuständen durch Kontrastieren (Zürcher-Ressourcen-Modell) und Verschmelzung mit Ressourcen (NLP), Veränderung der Gefühle durch Veränderung der Manifestationen derselben im Raum, Verändern von Erinnerungen (Change-Personal-History), Zeitlinie, Finden und Auflösen von unbewussten Prägungssituation (Re-Imprinting)

Modul P 5: Testing

Inhalt: Jeder bringt ein Problem mit, ein Teilnehmer hilft ihm, dieses Problem zu lösen und ein Dritter und die Ausbilder beobachten den Prozess und geben Feedback.

Baustein 2 - Conflict Consultant II (Master)

Modul M 1: Anpassung des Coachings an die individuellen Bedürfnisse und komplexe Mediationen

Inhalt: Die im ersten Jahr gelernten Veränderungstechniken werden in einem komplexen Modell zusammengefasst, so dass sie vom Coach selbstständig neu strukturiert und an die Bedürfnisse des Coachees angepasst werden können. Es wird gezeigt, dass mit dem gleichen Grundmodell auch komplexe Mediationen spielerisch organisiert und so bewältigt werden können.

Tools: Paternoster der Konfliktlösung, 6-Step-Reframing, 4-Stühle-Modell, Mediation als Organisationsentwicklung, Einführung ins „Psychic-and-Social-Engineering“

Modul M 2: Trance-Arbeit, Storytelling und Entwicklung der psychosozialen Emergenz

Inhalt: Wirksame Kommunikation regt die Gedanken an und interagiert mit den Gefühlen. Dies ist leicht möglich, wenn man die Grundelemente der Trance-Sprache beherrscht und erkannt hat, in welcher Phase der kognitiven Entwicklung sich das Gegenüber befindet. Was dabei genau zu beachten ist, wird hier gezeigt.

Tools: Unterscheidung zwischen einer grammatikalisch Sprache und einer funktionalen Sprache; Arbeit mit Mustern, die das Unbewusste anregen; Veränderung von Glaubenssätzen durch gezieltes Fragen (Sleight-of-Mouth); Milton-Modell 2, Entwicklung von Metaphern, Struktur der Heldenreise, Story-Telling, ECLET-Theorie nach Clare Graves, Spiral Dynamics (Beck/Cowan)

Modul M 3: Master-Modelling - Wie erkenne und nutze ich Meisterschaft?

Inhalt: Jeder Mensch kann etwas besser als wir. Es gibt immer welche, die sind besser im Führen, Delegieren, Handeln oder Verkaufenden als Andere. Diese Ressourcen nicht zu nutzen wäre fahrlässig. In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie meisterliches Können erkennen, die Vorgehensweise strukturieren und in Trainings Anderen zur Verfügung stellen.

Tools: Durchführen von Assessments, Herausarbeiten von Best-Practices, Entwicklung von Gold-Standards; Implizites und explizites Modelling, Modelling-Fragen, Strategies of Genius.

Modul M 4: Tests, Veränderungen von Kern-Glaubenssätzen und epigenetische Re-Strukturierung

Inhalt: Manchmal ist es nötig, Tests durchzuführen, um herauszufinden, wo die Stärken und Schwächen der Coachees sind. Mit Hilfe dieser Tests können die Kern-Ängste ermittelt werden und mit komplexen Veränderungstechniken aufgelöst werden.

Tools: Arbeit mit den 9 Leitwerten, Einführung in das Enneagramm, dem Analyse-Tool der Jesuiten; ECLET-Test, Re-Imprinting 2 und Re-Parenting; epigenetische Neustrukturierung

Modul M 5: Testing

Inhalt: Um zur Prüfung zugelassen zu werden, werden 24 durchgeführte Coachings, 12 als Coach und 12 als Coachee, nachgewiesen und ein Coaching auf 20 Seiten in der Form einer Geschichte dargestellt. Prüfung anschließend wie im ersten Jahr.

Ausbildungsstandort

Das IKOME-Seminarzentrum ist ideal im Zentrum-Süd von Leipzig gelegen. Durch den City-Tunnel erreichen Sie uns innerhalb von 5 Minuten vom Hauptbahnhof oder in 20 Minuten vom Flughafen Leipzig-Halle. Auch aus dem Leipziger Umland ist die Erreichbarkeit durch die S-Bahn Mitteldeutschland optimal. Auch zur überregional bekannten Kneipen-Meile „Karli“ (Karl-Liebnecht-Straße) und zum Gasthof Bayerischer Bahnhof (Platz 2 bei Tripadvisor) ist es nur ein „Katzensprung“.



Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschlusszertifikates

- abgeschlossenes Hochschulstudium; oder
- abgeschlossene Berufsausbildung und einschlägige Berufserfahrung von mind. 3 Jahren

Bei Abweichungen ist eine Einzelfallprüfung notwendig.

Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung

Die Prüfung erfolgt gemäß Prüfungsordnung der Hochschule. Für die Zulassung müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- dokumentierte Anwesenheit von mindestens 80% der Ausbildungsstunden
- Einreichung der wissenschaftlichen Hausarbeit
- Vorliegen der vollständigen Bewerbungsunterlagen

Für die **Prüfung zum Conflict Consultant I (Practitioner)** bringt jeder Teilnehmer ein echtes persönliches Problem mit. An den beiden Prüfungstagen werden zufällige 3er Gruppen gebildet. Jeder Teilnehmer nimmt einmal die Rolle des Coaches, des Coachees und des Beraters ein. Jeder Einzelne präsentiert sein Problem, der Coach hilft ihm, das Problem zu lösen und der Berater gibt Feedback. Alle drei Rollen werden von der Prüfungskommission supervidiert.

Um für die **Prüfung zum Conflict Consultant II (Master)** zugelassen zu werden, müssen die Teilnehmer zwölf durchgeführte Coachings in der Rolle des Coaches und zwölf erlebte Coachings in der Rolle des Coachees nachweisen und ein Coaching in der Form eines wissenschaftlichen Berichtes von mindestens 20 Seiten dargestellt haben. Die praktische Prüfung erfolgt analog dem ersten Jahr.

Im Erfolgsfall schließt die Ausbildung mit der Erteilung eines Zertifikats „Executive Coaching“ der Steinbeis + Akademie an der Steinbeis Hochschule ab.

Absolventen können zudem die Zertifizierung durch die „Society of Neurolinguistic Programming“ (USA) als NLP-Practitioner und NLP-Master-Practitioner beantragen.

Trainer der Ausbildung

Adrian Schweizer



Adrian Schweizer arbeitete als Rechtsanwalt und bildete sich an der Harvard Law School in Mediation und an der University of California in Santa Cruz zum Coach weiter. Seit Beginn der 1990er Jahre arbeitet er weltweit als Mediator und Coach. Er hat in den letzten 30 Jahren über 1.000 Coachings durchgeführt. Zu seinen Kunden zählen Großindustrielle, Konzerne als auch KMUs, Partnerschaften, Hochschulen und Privatpersonen. Er gilt sowohl auf dem Gebiet der Mediation als auch auf dem Gebiet des Coachings als einer der Pioniere im deutschsprachigen Raum. Zusammen mit Dr. Reiner Ponschab hat er Grundlagenwerke zum kooperativen Verhandeln und zur Mediation geschrieben. Im Jahre 2020 erschien ein 3-bändiges Standardwerk zu Coaching und Mediation. 2021 wird ein weiteres Buch über die wissenschaftliche Verankerung seines Ansatzes (mit Prof. HJ Znoj) erscheinen. Adrian Schweizer lehrt Kommunikation, Coaching und Mediation an der Universität Karlsruhe (K.I.T) und der Fachhochschule Luzern. Er ist bekannt für seinen effizienten, auf viel Selbsterfahrung basierenden Unterrichtsstil, der elegant Theorie und Praxis verknüpft.

Publikationen (Auswahl):

R. Ponschab / A. Schweizer: „Kooperation statt Konfrontation – Neue Wege anwaltlichen Verhandeln“, Verlag Dr. Otto Schmidt, 2. Auflage 2009; R. Ponschab / A. Schweizer: „Die Streitzeit ist vorbei - Die Streitzeit ist vorbei. Wie Sie mit Wirtschaftsmediation schnell, effizient & kostengünstig Konflikte lösen! Ein praxisorientiertes Handbuch“, Junfermann, 2004; Adrian Schweizer et al: „Konfliktlösung ohne Gericht - Mediation, Coaching, Nachhaltigkeit“, 3 Bände. Berliner Wissenschaftsverlag, 2019; Weitere Informationen und Downloads zu Coaching und Mediation unter www.adrianschweizer.ch.

Prof. Dr. Hansjörg Znoj

Hansjörg Znoj hat zuerst eine Lehre als Tiefbauzeichner abgeschlossen, bevor er sich entschieden hat, Abitur zu machen und Psychologie zu studieren. Nach seiner Zeit als Post-Doc in Kalifornien an der UCSF (University of San Francisco, California), wo er wissenschaftlich an Emotionsregulationsprozessen nach kritischen Lebensereignissen gearbeitet hat, bildete er sich nebenbei am Mental Research Institute in Menlo Park (John Weakland, William F. Fry) in Kurzzeittherapie aus. Er hat im Team von Klaus Grawe an der Entwicklung der Allgemeinen Psychotherapie mitgearbeitet. Diese Arbeitsgruppe versuchte die Frage zu beantworten, wie Therapie strukturiert sein muss, damit sie entsprechend wissenschaftlich belastbarer Kriterien wirkt. Seine Spezialgebiete sind u.a. der Umgang mit komplizierter Trauer, Regulationsprozesse und Therapieforschung. Hansjörg Znoj ist Professor für Klinische Psychologie an der Universität Bern und leitet seit 2017 die Abteilung für Gesundheitsmedizin und Verhaltensmedizin im Institut für Psychologie in Bern.



Dr. Till Neunhöffer

Dr. Till Neunhöffer ist Physiker, Master of Mediation und Träger des Schwarzen Gurtes in Aikido. Seine Doktorarbeit behandelt ein Experiment am geografischen Südpol und er verbrachte einen Sommer auf der Amundsen-Scott-Südpolstation in der Antarktis. Er hat viele Jahre Erfahrung in der Abwicklung komplexer IT-Projekte mit Schwerpunkt Prozess-Automatisierung in der Telekommunikations-Industrie. Er hat verschiedene Ausbildungen zu Coaching u.a. bei Gunther Schmidt, Steve Gilligan und Robert Dilts absolviert, ist Dozent am Milton-Erickson-Institut Heidelberg



und anerkannter Experte der IAGC. Er lehrt Konfliktmanagement und Mediation an der HS Mainz. Seit mehreren Jahren arbeitet er selbstständig als Executive Coach besonders im komplexen Umfeld und betreut u.a. Professoren einer großen deutschen Universität. Sein Spezialgebiet ist die Verbindung von Coaching-Formaten mit Embodiment-Erkenntnissen aus dem Aikido. Im Moment arbeitet er an einem Buch zu diesem Thema.

Dr. Neunhöffer hat bei Adrian Schweizer an der FernUniversität Hagen Mediation studiert und die Ausbildung zum Business Coach durchlaufen. Er kennt somit das ganze Programm aus eigener Erfahrung!

Teilnehmerstimmen (Auszug)

Wirkungsvollste und nachhaltigste Ausbildung, die ich je gemacht habe! Komplexe Inhalte und Adrian ein außergewöhnlicher Trainer! Einziges Ärgernis: Warum hab ich nicht schon vor 15 Jahren dran teilgenommen? Es konnten nicht nur persönliche Grenzen gesprengt werden und so waren die Kosten schon während der Ausbildung durch 4 Coachings wieder eingespielt!

Peter Lösch, Bankkfm., Wirtschaftsjurist, Mediator, Unternehmensberater – Augsburg

Während der Ausbildung bei Adrian Schweizer habe ich mich entschlossen, für den Bundestag zu kandidieren. Adrian und sein Team haben mich dabei unterstützt. Im Herbst 2013 bin ich gewählt worden und 2017 bin ich wiedergewählt worden. Ich glaube nicht, dass ich heute in Berlin wäre, hätte ich nicht an seiner Ausbildung teilgenommen!“

Antje Lezius MdB, Idar-Oberstein

„Adrian Schweizer ist ein Praktiker mit einem ungewöhnlich ganzheitlichen Ansatz. Mit unglaublichem Fach- und Allgemeinwissen und zahlreichen internationalen Erfahrungen vermittelt er viel Input. Das fordert, aber das ist gut so. Die Methoden und Techniken werden durch Tun selbst erarbeitet. Die Selbsterfahrungen bewirken Gefühle dafür, was wie wirkt. Dabei erreichte er bei mir die Sicht und die Fertigkeit, dass nach dem Beherrschen der einzelnen Werkzeuge in der Kombination sowie im Anpassen auf die Situation die wahre Kunst besteht. Adrian geht es um Entwicklung. Ich habe mein berufliches wie privates Handeln nachhaltig verändern und damit verbessern können. Die beste Basis, um es auch anderen zu vermitteln und erlebbar zu machen.“

Kay Drummer, Betriebswirt (VWA), Diplom-Verwaltungswirt (FH), Projektleiter und Executive-Coach, Auerbach/Erzgeb.

„In der Prozessoptimierung in den komplexen Strukturen des Gesundheitswesens wende ich die Fähigkeiten, die ich in meiner Ausbildung zum Coach bei Adrian Schweizer gewonnen habe, täglich erfolgreich an. Er verknüpft intelligent Theorie, Wahrnehmung und Methodik zu einem flexiblen Baukasten, dessen zielorientierter „roter Faden“ immer konsequent erhalten bleibt. Dies befähigt mich, insbesondere in Business-Kontexten, in denen „typisches Coaching“ eher abgelehnt wird, optimierte Team- und Prozessergebnisse herbeizuführen.“

Christine Maria Hermeling, Senior Marketing Manager Value added Services, B.Braun, Aesculap AG

Meine Aufgabe ist die erfolgreiche Begleitung komplexer Vergabeverfahren. Adrians Seminar eröffnet für schwierige Situationen neue Kommunikationsstrategien, die tatsächlich funktionieren. Er nimmt die Zuhörer durch seine prägnante und kurzweilige Vortragsart sehr gut mit. Seine Aussagen werden von den Teilnehmern im Seminar auf die Wirksamkeit geprüft und ich kann sagen: Es klappt wirklich.

Dr. Christian Braun, RA, Braun und Zwetkow Rechtsanwälte, Leipzig

Dank der Ausbildung von Adrian Schweizer habe ich mich schnell vom Juristen zum Change Manager qualifiziert. Die praxisorientierten Inhalte konnte ich umgehend im Businesskontext anwenden. Adrian kann ich all denjenigen empfehlen, die mit dem Erlernten in der Wirtschaftsrealität arbeiten und Geld verdienen wollen.“

Alexander J. Röhrdanz, Geschäftsführender Gesellschafter, novolution consulting GmbH

Anfangs war ich natürlich, wie viele andere auch, sehr skeptisch, was sich hinter dem Coaching-Ansatz von Adrian Schweizer verbirgt. Aber die intensive und fundierte und vor allem sehr praxisorientierte Ausbildung durch Adrian Schweizer zum systemischen Business Coach, hat mir nicht nur die Augen geöffnet, sondern auch viele neue Optionen im Umgang mit meinen Mitmenschen geschaffen, sowohl im beruflichen als auch in meinem privaten Umfeld.

Jörg Camphausen, Diplom Kaufmann, Geschäftsführender Gesellschafter eines führenden Einzelhandelsunternehmens, Leipzig

Ich habe es anfangs nicht für möglich gehalten, aber was Adrian Schweizer lehrt, wirkt in der Praxis tatsächlich nachhaltiger als das meiste, was ich bisher auf dem Gebiet von Business Coaching kennengelernt habe! Viele seiner Tools sind mein tägliches Werkzeug geworden.

Prof. Dr. Winfried Schwatlo, FRICS, Professor für Immobilienwirtschaft, insbesondere Wirtschaftsethik und Mediation an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen

Das Training veränderte mich und meine Sicht auf die Dinge und die Menschen. Es schulte mich positiv im Umgang mit (schwieriger) Klientel, Chefs, Kollegen und Menschen, die uns Anwälte als ihre höchst persönlichen Problemlöser suchen. Ich habe gelernt, mich selbst zu lenken und nicht mehr lenken zu lassen. Bislang musste man zum Training zu Adrian nach Süddeutschland fahren. Jetzt nicht mehr. Training auf Spitzenniveau war nie einfacher als jetzt in Leipzig.

Kathleen Dostmann, Juristin, Erfurt

Seit ich bei Adrian Schweizer die Ausbildung zum Executive Coach gemacht habe, habe ich bei sämtlichen Ausbildungen, an denen ich teilnehme, das Gefühl, ich wisse mehr als meine Trainer!

Susanne Weckert, Dipl.-Volkswirtin, Unternehmensberaterin, Martinsried

Anmeldung

Ggf. vorab per Fax: (0341) 22 541-35. Gern können Sie sich auch direkt **online anmelden unter www.ikome.de**.

IKOME Dr. Barth GmbH & Co. KG
Hohe Straße 11
04107 Leipzig

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgender Ausbildung an:

- **Business Coach 22.04.2021 – 06.11.2022 (5.980,00 EUR*)**
 - Baustein 1 **„Conflict-Consultant I (Practitioner)“**: 22.04.2021 – 24.10.2021 (2.990,00 EUR*)
 - Baustein 2 **„Conflict-Consultant II (Master)“**: 10.02.2022 – 06.11.2022 (2.990,00 EUR*)

Einzelbaustein „Conflict-Consultant I“ (Practitioner) (m/w/d):

Modul P 1: Do, 22.04. – So, 25.04.2021

Modul P 2: Do, 27.05. – So, 30.05.2021

Modul P 3: Do, 24.06. – So, 27.06.2021

Modul P 4: Do, 23.09. – So, 26.09.2021

Modul P 5: Fr, 22.10. – So, 24.10.2021

Seminarzeiten: Do, 10:00-18:00; Fr/Sa, 9:00-18:00, So, 8:00-13:00 Uhr

Einzelbaustein „Conflict-Consultant II“ (Master) (m/w/d):

Modul M1: Do, 10.02. – So, 13.02.2022

Modul M2: Do, 07.04. – So, 10.04.2022

Modul M3: Do, 16.06. – So, 19.06.2022

Modul M4: Do, 22.09. – So, 25.09.2022

Modul M 5: Fr, 04.11. – So, 06.11.2022

Seminarzeiten: Do, 10:00-18:00; Fr/Sa, 9:00-18:00, So, 8:00-13:00 Uhr (*Befreiung von der Mehrwertsteuer liegt vor)

Bitte in Blockschrift ausfüllen!

Vorname, Name	
Tätigkeit	
Firma	
Wohnanschrift	
Rechnungsanschrift	
Tel/Fax	
E-Mail	

Von den **Allgemeinen Geschäftsbedingungen**, **Allgemeinen Teilnahmebedingungen** und von der **Datenschutzerklärung** der IKOME Dr. Barth GmbH & Co. KG habe ich Kenntnis genommen und bin damit einverstanden. Einzusehen unter www.ikome.de
Der Vertrag kommt nur bei ausreichender Teilnehmerzahl zustande.

Hiermit stimme ich zu, dass mir Newsletter und Veranstaltungshinweise bis auf Widerruf zugeschickt werden dürfen.

Ort/Datum _____ Unterschrift _____