

Ausbildung zum **Business Coach (m/w/d)**

Führungskompetenz | Veränderungskompetenz

prozessorientiert | systemisch | neurowissenschaftlich



©VadimGuzhva - stock.adobe.com

Inhaltsübersicht

Ausbildung auf einen Blick	2
Ausbildung zum Business Coach	3
Ausbildungsinhalte	3
Wesentliche Modulinhalte	5
Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschluss-Diplomas (DAS)	10
Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung	10
Trainer der Ausbildung	11
Teilnehmerstimmen	13
Ausbildungsstandort	15
Ausbildungstermine	16
Modulzeiten & Kosten	17
Anmeldung	18

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.

- **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 (m/w/d)

Coaching gilt als die individuellste und nachhaltigste Form der Personalentwicklung und Mitarbeiterführung. In unserer Ausbildung erlernen Sie mehr als **30 unterschiedliche Interventionstechniken**, welche Sie befähigen, als Coach und Berater innerbetrieblich oder freiberuflich Menschen zu helfen, sich von ihren Problemen zu lösen und ihre Ziele zu erreichen.

Zielgruppen der Ausbildung sind Führungskräfte im mittleren und oberen Management, Personalverantwortliche, Berater im wirtschaftlichen als auch sozialen Kontext oder Mediatoren und Trainer, welche sich als Coach in der prozessorientierten Einzelarbeit ausbilden lassen wollen.

Was unterscheidet unsere Ausbildung von anderen Ausbildungen?

Die meisten auf dem Markt angebotenen Coaching-Ausbildungen gehen davon aus, dass es möglich ist, jemanden verstandesmäßig davon zu überzeugen, etwas nicht mehr oder anders zu tun, als er oder sie es bis jetzt getan haben. Was die meisten von uns geahnt haben und die gegenwärtige Weltlage uns leider zeigt: *Appelle an die Vernunft fruchten in der Regel nicht!*

Warum ist dem so? Der Neurobiologie Prof. Roth (Universität Bremen) konnte mit einem Blick ins Hirn nachweisen, dass unbewusste Strukturen jeden rein kognitiven Versuch, etwas anders machen zu wollen als bisher, sabotieren. Die Macht der Gewohnheit ist zu groß! Wie aber können wir uns trotzdem verändern? Wie können wir lernen, etwas anders zu tun als bisher? Wie können wir uns rasch den veränderten Umweltbedingungen anpassen? Veränderung ist möglich, wenn wir lernen, wie wir *nicht nur den Verstand, sondern auch die Gefühle und den Körper in die Veränderungsarbeit einbeziehen* und als kraftvolle Ressourcen zu nutzen! Reden und argumentieren alleine, auch wenn es noch so gut gemeint ist, reichen niemals aus, um Veränderungen zu bewirken!

Was lernen Sie?

In unserer Ausbildung lernen Sie, wie Sie als Coach dem Coachee helfen, seine unbewussten Widerstände, die ihn bis jetzt daran gehindert haben, dort anzukommen, wo er hin möchte, nicht alleine intellektuell zu verstehen (was, wie gesagt, leider nichts verändert!), sondern aufzulösen! So lernen Sie, wie Sie dem Coachee helfen, sein Ziel zu erreichen. Damit dies nicht für den Coach eine reine verstandesmäßige Übung bleibt, arbeitet jeder Teilnehmer an seinen eigenen Zielen. Die Ausbildung bietet somit ebenfalls eine hervorragende Möglichkeit, mit sich selbst immer mehr ins Reine zu kommen und sich dem, was man im Leben wirklich erreichen will, immer mehr anzunähern.

Adrian Schweizer hat diese Ausbildung über 18 Jahre an der FernUniversität Hagen angeboten und mehrere 100 Coaches ausgebildet. Er hat mir der Steinbeis Hochschule einen neuen Kooperationspartner gefunden und führt die Ausbildung an unserem Institut fort. Herr Schweizer arbeitet seit über 30 Jahren weltweit als Coach, Mediator und Organisationsentwickler. In die Ausbildung fließt die Erfahrung aus über 1.000 durchgeführten Coachings ein. Die Ausbildung bietet eine besondere und hoch anregende Mischung aus Theorie, 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.

Die nachfolgende Übersicht gibt den Ausbildungsumfang in Zeitstunden an:

Module (Für eine ausführliche Beschreibung der Modulinhalte siehe „Wesentliche Modulinhalte“)	Zeitstunden (inkl. Pausen)
Baustein 1 – Business Coach Practitioner	
Modul P 1: Einführung in die Kunst und Wissenschaft des Coachings	29
Modul P 2: Aufbau von Vertrauen und Auflösung von Zweifel	29
Modul P 3: Erkennen und Arbeit mit unbewussten Motiven und Interessen	29
Modul P 4: Auflösung von schlechten Vorerfahrungen und negativen Überzeugungen	29
Modul P 5: Anwendung des Gelernten (Testing)	22
Ausbildungsstunden Baustein 1 (Präsenz)	138
Baustein 2 – Business Coach Master	
Modul M 1: Anpassung des Coachings an die individuellen Bedürfnisse und komplexe Interventionen	31
Modul M 2: Widerstandsfreie Sprache und Storytelling	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: Anwendung des Gelernten (Testing) und Abschluss	14
Ausbildungsstunden Baustein 2 (Präsenz)	138
Gesamtausbildung	276

Wesentliche Modulinhalte

Baustein 1 – Business Coach Practitioner

Modul P 1: Einführung in die Kunst und Wissenschaft des Coachings (möglich als „Kennenlern-Modul“)

Im ersten Modul lernen Sie den Unterschied zwischen Beratung und Coaching kennen: Der Berater löst das Problem für den Klienten. Der Coach hilft dem Klienten, das Problem selbst zu lösen. Coaching ist somit **Hilfe zur Selbsthilfe**. Sie lernen, wie Sie den Coachee aus der Verwirrung eines Problemzustandes in die Klarheit eines Lösungszustand führen und wie man ihm hilft, Ziele zu finden. Sie lernen zu überprüfen, ob der Coachee an seine Ziele glaubt oder nicht. Denn: wer nicht an seine Ziele glaubt, wird diese mit großer Wahrscheinlichkeit nicht erreichen. Es wird auch gezeigt, wie Ziele optimiert werden können, damit kein innerer Widerstand die Zielerreichung sabotiert.

Inhalte:

- Unterschiede der prozessorientierten Vorgehensweise im Coaching vs. der inhaltsorientierten Vorgehensweise in der Beratung
- Finden und Umschreiben von Zielen, sodass diese auch erreicht werden
- Karriere- und Lebensplanung
- 5 Phasen einer neurobiologisch wirksamen Intervention (nach Grawe und Roth)
- Erkennen von und Umgang mit unbewusstem Widerstand gegen angestrebte Ziele

Modul P 2: Aufbau von Vertrauen und Auflösung von Zweifel

Für ein wirksames Coaching ist es entscheidend wichtig, dass sich sowohl der Coach als auch der Coachee in einem offenen und lösungsorientierten Zustand befinden und dass zwischen beiden ein Vertrauensverhältnis besteht. In diesem Modul lernen Sie, wie Sie **Vertrauen und Offenheit aufbauen**. Weiter lernen Sie, wie Sie dem Coachee helfen können, wenn dieser **zu wenig Drive** hat, sein Ziel anzugehen oder wenn er am Ziel zweifelt. Fragetechniken und eine Einführung in die widerstandsfreie Sprache nach Milton Erickson runden dieses Modul ab.

Inhalte:

- Sich selbst und den Coachee in einen offenen und kreativen Zustand führen
- Aufbau und Ausbau von Vertrauen
- Auftragsklärung
- Fragetechniken
- Widerstandsfreie Sprache nach Milton Erickson
- Unterscheidung von bewusstem Verhalten und unbewussten Motiven
- Unterscheidung zwischen Fühlen, Denken, Einfühlen und Erkennen
- Einführung in die systemisch-konstruktivistische Arbeit

Modul P 3: Erkennen und Arbeit mit unbewussten Motiven und Interessen

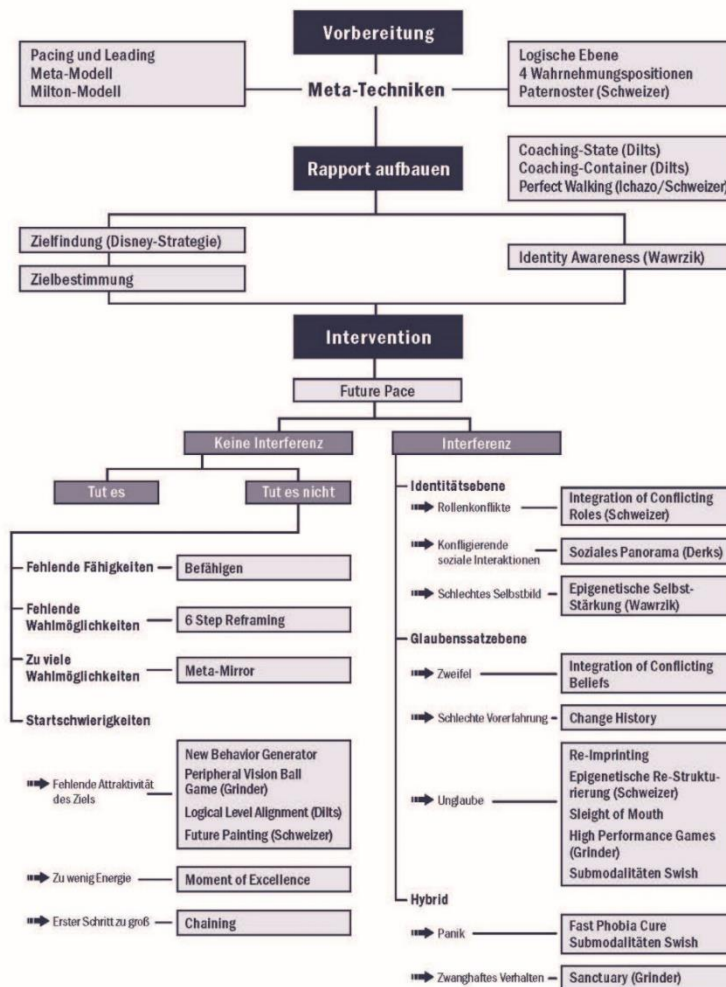
Viele Menschen erreichen ihre Ziele nicht, weil sie nicht dazu fähig wären, sondern weil diese gegen ihnen nicht bewusste Motive oder Interessen verstoßen: Wer sehr an Freiheit orientiert ist, wird als Beamter vermutlich scheitern und wer sehr sicherheitsorientiert ist, wird als Freiberufler vermutlich keinen Erfolg haben. In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie diese meist **unbewussten Motive** erkennen und so mit ihnen arbeiten, dass sie die Ziele des Coachees unterstützen und nicht sabotieren.

Inhalte:

- Die 9 Motive, die unser Verhalten steuern
- Motivation des Coachees im Einklang mit seinen Motiven
- Auflösung von Motiv-Konflikten

Allgemeiner Interventionsprozess im Coaching (AIP)

NLP-Business-Coaching



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

Modul P 4: Veränderungstechniken

Das größte Hindernis bei der Zielerreichung besteht darin, dass wir schon einmal gescheitert sind und nun abermals ein Scheitern befürchten, oder dass wir (unbewusst) nicht an die Zielerreichung glauben. In diesem Modul lernen Sie, wie Sie diese **Widerstände** beim Coachee erkennen, an ihren Ursprung zurück verfolgen und auflösen, so dass die Zielerreichung nicht mehr sabotiert wird.

Inhalte:

- Erkennen von unbewussten inneren Widerständen
- Auffinden der Entstehungssituation von Widerständen (z.B. Arbeit mit der Zeitlinie)
- Auflösung von Widerstand durch Veränderung prägender Erinnerungen
- Begleitung des Coachees zur Zielerreichung

Modul P 5: Anwendung des Gelernten (Testing)

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 – Business Coach Master

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

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 Mediationen spielerisch organisiert werden können. Sie lernen, woran Sie erkennen, dass jemand für ein Coaching nicht geeignet ist und therapeutischer Hilfe bedarf.

Inhalte:

- Die 4 Grundmodelle wirkungsvoller Interventionen
- Anwendung der Grundmodelle auf Beratung, Mediation und Organisationsentwicklung
- Aufbau eines agilen Teams
- Coaching und Mediation in der Organisationsentwicklung
- Umgang mit zu vielen und zu wenigen Handlungsmöglichkeiten
- Lösung von Fällen aus der Wirtschaft
- Grenzen von Coaching: Wann ist Therapie nötig?

Modul M 2: Widerstandsfreie Sprache und Storytelling

Wirksame Kommunikation regt die Gedanken an und interagiert mit den Gefühlen. Bewusstes und Unbewusstes werden verbunden. Wer die Grundelemente der Trance-Sprache beherrscht, hat hier Vorteile. In diesem Modul erlernen Sie deshalb, wie Sie vorgehen können, wenn Sie nur **mittels Sprache auf den Coachee einwirken** können. Ebenfalls erfahren Sie, wie Sie mit Metaphern die Wirksamkeit von Briefen oder Vorträgen erhöhen.

Inhalte:

- Unterscheidung zwischen grammatikalischer Sprache (Alltags-Sprache) und funktionaler Sprache (Trance-Sprache)
- Arbeit mit Sprach-Mustern, die das Unbewusste anregen
- Gezieltes Fragen zur Veränderung von Glaubenssätzen (Sleight-of-Mouth)
- Entwicklung von Metaphern
- Struktur der Heldenreise
- Storytelling

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

Jeder Mensch kann etwas besser als ich selbst. Es gibt immer Menschen, die sind besser im Führen, Delegieren, Handeln oder Verkaufen als andere. Diese Ressourcen nicht zu nutzen wäre fahrlässig. In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie **meisterliches Können** erkennen, die Vorgehensweise Ihres Modelles strukturieren um Anderen zur Verfügung zu stellen.

Inhalte:

- Durchführen von Assessments
- Herausarbeiten von Best-Practices und Entwicklung von Gold-Standards
- Implizites und explizites Modelling
- Modelling-Fragen
- Strategies of Genius
- Einführung in die Entwicklungspsychologie

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

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.

Inhalte:

- Herausfinden von Kern-Glaubenssätzen mit Hilfe von 9 Leitwerten
- Einführung in das Enneagramm – das Analyse-Tool der Jesuiten
- Veränderung von Kern-Glaubenssätzen mittels Re-Imprinting und epigenetischer Neustrukturierung

Modul M 5: Anwendung des Gelernten (Testing)

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. Ziel: Die Teilnehmer haben das Erlernte mehrfach eingeübt, so dass Sie es in der Praxis spielerisch anwenden können.

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 Business Coach 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 Business Coach 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. 2022 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.

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!

Rainer Wawrzik

Rainer Wawrzik lernte Datenverarbeitungskaufman mit der Spezialisierung auf Grossrechneranlagen. Er arbeitet als Führungskraft und Grossprojektmanager bei der Commerzbank in Frankfurt. Um seine Führungskompetenzen zu erweitern, bildete er sich zum Systemischen Executive Coach weiter (Fernuni Hagen). Weiterbildungen bei Prof. John Grinder (USA) in NLP, Dr. Steve Gilligan (USA) in Trancework, Dr. Gunther Schmidt (Milton Erikson-Institut Heidelberg) in hypnosystemischen Konzepten und Dr. Lucas Derks (Holland) im "Sozialen Panorama". Mit ihm und Adrian Schweizer zusammen schreibt er gerade an

einem Buch zur "Mental Space Psychology". Mit Agilität befasst er sich seit Einführung der agilen Organisation und Arbeitsweise in der Commerzbank. Er ist zertifizierter Scrum-Master, begleitete die agile Transformation als Change-Agent, übernahm den Aufbau der Rolle des Release-Train-Engineers und ist aktuell Change-Manager und Personal-Coach für die Weiterentwicklung einer agilen Einheit. Neben seiner angestellten Arbeit wirkt er als freiberuflicher Executive Coach.

Teilnehmerstimmen

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

Ausbildungsstandort

Leipzig

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-Liebknecht-Straße) und zum Gasthof Bayerischer Bahnhof (Platz 2 bei Tripadvisor) ist es nur ein „Katzensprung“.



Ausbildungstermine

Leipzig	Business Coach Master	2022
Modul M1	Einzelgespräche, Coaching State und mediative Organisationsentwicklung	Do, 10.02. - So, 13.02.2022
Modul M2	Hypnotische Sprache und Story-Telling	Do, 07.04. - So, 10.04.2022
Modul M3	Modellieren von Spitzenleistungen und Spiral Dynamics	Do, 16.06. - So, 19.06.2022
Modul M4	Veränderung von Interessen und epigenetische Neustrukturierung	Do, 22.09. - So, 25.09.2022
Modul M5	Testing und Praktische Prüfung	Fr, 04.11. - So, 06.11.2022

Veranstaltungsort: IKOME-Seminarzentrum, Hohe Straße 11, 04107 Leipzig

Leipzig 2022-2024

	Business Coach Practitioner	2022
Modul P1**	Grundlagen des Coaching	Fr, 09.09. - So, 11.09.2022
Modul P2	Aufbau von Vertrauen und Auflösung von Zweifel	Do, 27.10. - So, 30.10.2022
Modul P3	Motive des Handelns und Mental Space Psychologie	Do, 24.11. - So, 27.11.2022
Modul P4	Veränderung von Interessen und epigenetische Neustrukturierung	Do, 26.01. - So, 29.01.2023
Modul P5	Testing und Praktische Prüfung	Fr, 17.02. - So, 19.02.2023
	Business Coach Master	2023
Modul M1	Einzelgespräche, Coaching State und mediative Organisationsentwicklung	Do, 08.06. - So, 11.06.2023
Modul M2	Hypnotische Sprache und Story-Telling	Do, 05.10.- So, 08.10.2023
Modul M3	Modellieren von Spitzenleistungen und Spiral Dynamics	Do, 23.11. - So, 26.11.2023
Modul M4	Veränderung von Interessen und epigenetische Neustrukturierung	Do, 25.01. - So, 28.01.2024
Modul M5	Testing und Praktische Prüfung	Fr, 01.03. - So, 03.03.2024

Veranstaltungsort: IKOME, Hohe Straße 11, 04107 Leipzig

Modulzeiten:

Do: 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr
 Fr/Sa: 09.00 Uhr bis 18.00 Uhr
 So: 08.00 Uhr bis 13.00 Uhr

Ausbildungsgebühren:

Business Coach Practitioner	3.290,00 EUR*
Frühbucherpreis bis 15.01.2022	2.990,00 EUR*
Business Coach Master	2.990,00 EUR*
Gesamtausbildung „Business Coach (m/w/d)“	6.280,00 EUR*
Gesamtausbildung „Business Coach (m/w/d)“	
Frühbucherpreis bis 15.01.2022	5.980,00 EUR*

(*Befreiung von der Mehrwertsteuer liegt vor)

**** Kennenlern-Modul:**

Wir bieten das Modul P1 des Business Coach Practitioner als unverbindliches Kennenlern-Modul an, an dem Sie für nur **500,00 EUR** teilnehmen können.

Entscheiden Sie sich dann für die Ausbildung, werden die Gebühren der Gesamtausbildung fällig.

Anmeldung

Gern können Sie sich direkt **online anmelden** unter <https://www.ikome.de/Weiterbildung/nlp-business-coach/konzept-ablauf-und-abschluss> oder senden Sie uns eine E-Mail mit dem ausgefüllten Formular (siehe unten) an: **kontakt@ikome.de**

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

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgender Ausbildung an:

Business Coach (m/w/d)

Buchung der Gesamtausbildung:

- Gesamtausbildung** Leipzig: 09.09.2022 – 03.03.2024 (6.280,00 EUR*)
 - Bis 15.07.2022: Frühbucher** 09.09.2022 – 03.03.2024 (5.980,00 EUR*)

Bausteine separat buchen:

- Leipzig, **Baustein 2:** Business Coach Master 2022: 10.02.2022 – 06.11.2022 (2.990,00 EUR*)
- Leipzig, **Baustein 1:** Business Coach Practitioner 09.09.2022 – 19.02.2023 (3.290,00 EUR*)
 - Bis 15.07.2022: Frühbucher** 09.09.2022 – 19.02.2023 (5.980,00 EUR*)
- Leipzig, **Baustein 2:** Business Coach Master 08.06.2023 – 03.03.2024 (2.990,00 EUR*)

- Ich melde mich vorerst und verbindlich für 500,00 EUR nur für das **Kennenlern-Modul P1** an.

(*Befreiung von der Mehrwertsteuer liegt vor)

Bitte in Blockschrift ausfüllen!

Ausbildung	
Vorname, Name	
Geburtsdatum/ Geburtsort	
Tätigkeit	
Firma	
Wohnanschrift	
Rechnungsanschrift	
Telefon	
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 _____