

# ComTeam – Coaching-Ausbildung



## Allgemeines

Ziele der Ausbildung  
Aufbau der Ausbildung

Seite 2

## Kernkompetenzen

Beraten und Coachen  
Klarheit schaffen  
Verhalten wahrnehmen, Verhalten reflektieren  
Mediation  
Macht und Verantwortung

Seite 3

Seite 4

Seite 5

Seite 6

Seite 7

## Aufbaumodul

Teil 1 - Coaching Als Prozess  
Teil 2 – Coaching an Wendepunkten  
Supervision

Seite 8

Seite 8

Seite 9

## Coaching-Ausbildung

Coaching ist Beratung unter vier Augen, hat einen betrieblichen Rahmen, braucht gute Strukturen, erfordert eingetübte Methoden und stellt hohe Ansprüche an einen Coach.

### Ziele der Ausbildung

**Coaching-Methoden beherrschen:** Abläufe und Gesprächstechniken zielgerichtet anwenden

**Klarheit schaffen:** Situationen und Aufträge mit systemischen Methoden umfassend klären und daraus den weiteren Vorgehensprozess ableiten

**Prozesse gestalten:** Sitzungsreihen vom Erstgespräch über die Arbeitssitzungen bis zum Abschluss strukturieren und gestalten können

**Sich selber kennen:** Mit den Kommunikationsmustern der Kunden arbeiten zu können, setzt Klarheit über die eigenen Kommunikations-Strategien in schwierigen Situationen voraus

**Mit Konflikten umgehen:** Konflikte, Machtkämpfe und Auseinandersetzungen medieren können

**Machtbewusst sein:** Ein differenziertes Verständnis von Macht und Verantwortung entwickeln und für das berufliche Handeln verfügbar haben

**Krisen meistern helfen:** Krisen und intensive Veränderungen bei Kunden im persönlichen und beruflichen Bereich angemessen begleiten und sie beim Zurückgewinnen von Rollenidentität und Selbstbewusstsein unterstützen können



### Aufbau der Ausbildung

Die Ausbildung beginnt mit fünf Seminaren aus den Kernkompetenzen:

- ▶ Beraten und Coachen
- ▶ Klarheit schaffen
- ▶ Verhalten wahrnehmen, Verhalten reflektieren
- ▶ Mediation
- ▶ Macht und Verantwortung

Das Aufbaumodul besteht aus den Seminaren „Coaching als Prozess“ und „Coaching an Wendepunkten“ sowie einem Supervisionsworkshop.

Diese drei Bausteine finden in einer geschlossenen Gruppe statt.

Den Abschluss der Ausbildung bestätigen wir mit einem inhaltlich ausführlichen Zertifikat.

*Sie können die Ausbildung Schritt für Schritt oder als Gesamtpaket buchen. Wenn Sie die gesamte Coaching-Ausbildung komplett und mit einer Rechnung buchen, beträgt der Preis für alle Seminare und der Supervision (28,5 Tage) nur Euro 11.000,- + MwSt.. Das entspricht einer Ersparnis von ca. 30% gegenüber der Einzelbuchung. Diese Entscheidung können Sie bis nach Ihrem ersten Seminar treffen.*

## Beraten und Coachen

Manche Gespräche sind für die Katz. Andere laufen gut und bewegen etwas. Den Unterschied machen Techniken und Methoden, die die Gesprächsführung trainieren und in ihrer Wirksamkeit stärken.

In diesem Baustein trainieren Sie effektive und verbindliche Kommunikation für Beratungs- und Coachingsituationen. Sie lernen, tragfähige Arbeitsbeziehungen herzustellen und verlässliche Ergebnisse zu erzielen. Sie üben, zielorientiert zu strukturieren, ein ermutigendes Klima zu schaffen, über Hürden zu führen und einen verbindlichen Abschluss zu finden.

Sie können neue Blickwinkel eröffnen und anhand Ihrer eigenen Fälle Lösungen finden, die zu Ihren Klienten und deren Umfeld passen.



### Inhalte

- ▶ **Phasenmodell:** Der rote Faden durch jedes Beratungs- und Coachinggespräch
- ▶ **Fragetechniken:** Zum Konkretisieren, für Verbindlichkeit, für neue Sichtweisen
- ▶ **Problem- und lösungsorientierter Ansatz:** Zwei Fragehaltungen auf ein Thema mit sehr unterschiedlichen Antworten
- ▶ **Gestaltung der Gesprächsatmosphäre:** Alles, was eine tragfähige Arbeitsbeziehung erstellt, Vertrauen schafft und Kräfte weckt
- ▶ **Empathie:** Wie man die intuitive Seite der Wahrnehmung nutzen kann
- ▶ **Beratungsverständnis:** Reflexion der Rolle als Berater bzw. Coach und wer wofür die Verantwortung trägt
- ▶ **Feedback:** Videoaufzeichnung von Übungsteilen zur Selbstreflexion und für konstruktives kollegiales Feedback

## Klarheit schaffen

*Vom unklaren Briefing zum klaren Auftrag*

Wer um Rat gefragt wird oder Veränderungen anstößt, muss wirksam klären können: Situation, Betroffene, Prozesse, Chancen und Risiken, Möglichkeiten und Grenzen. Nur so kann später geschehen, was wirklich nützt und nicht nur kostet.

In diesem Seminar erlernen und trainieren Sie die Anwendung erprobter Tools, mit denen Sie Einzelnen oder Teams in kurzer Zeit die nötigen Klarheiten verschaffen können. An Ihren eigenen Fällen erarbeiten Sie Vorgehensweisen zur Klärung von Anfragen oder Aufträgen, die sowohl Ihnen als auch Ihrem Partner Sicherheit geben, sich für die richtigen Maßnahmen zu entscheiden.

### Inhalte

- ▶ **Stakeholder Map:** Wer und was alles bei einem Veränderungsvorhaben eine Rolle spielt, und wie man sinnvoll auf die Reihe bringt, was zu tun ist
- ▶ **Systemanalyse und SystemModell:** Systemische Analysetools zum Beleuchten des Auftragsumfeldes
- ▶ **Timeline:** Klärungsfragen zu Geschichte, Motiven und Absichten einer Anfrage
- ▶ **Phasen:** Eine gute, erprobte Struktur für Klärungsgespräche
- ▶ **Hypothesen:** Professionelle Nutzung und Funktionen von Annahmen
- ▶ **Gesprächstechniken:** Wie ein Gespräch im Fluss bleibt, wie die Absichten des Auftraggebers gewürdigt und wie beide Seiten einer problematischen Verhaltensweise wahrgenommen und verbalisiert werden können
- ▶ **Klientenrollen:** Wo der Ratsuchende steht und wie man ihn „abholt“
- ▶ **Nein!:** Zu welchen Aufträgen man (zum Nutzen des Klienten) mit guten Gründen „Nein“ sagen soll
- ▶ **Kontrakt:** Das gemeinsame Commitment für die weiteren Schritte

## Verhalten wahrnehmen, Verhalten reflektieren

Der eine wird aggressiv, der andere still und der Dritte erklärt einem die Welt: Nie zeigen sich die Muster der Kommunikation besser als unter Spannung und Druck. Doch wer versteht, was ihn selbst antreibt und was andere bewegt, wird frei und kann sich so verhalten, wie er möchte und nicht, wie er muss.

In dieser Seminarwoche untersuchen Sie, welche Wahrnehmungs- und Kommunikationsmuster Ihr Handeln bestimmen und welche Stärken und Schwächen damit verbunden sind. Sie werden lernen, Wahrnehmungen von Vermutungen zu unterscheiden und für kritische Situationen herausfinden, was Ihr eigener und was der Anteil des Anderen ist. Sie werden Ihr eigenes Verhalten und seine Wirkung verstehen und klarer agieren können, wenn Missverständnisse auftreten.

### Inhalte

- ▶ **Standortbestimmung:** Was im Umgang mit anderen immer wieder gelingt, was immer wieder schief geht, und was das jeweils Typische daran ist
- ▶ **Wahrnehmung:** Was unsere Wahrnehmung prägt, beeinflusst, färbt
- ▶ **Projektionen:** Was ist es am anderen, was ich bei mir nicht sehen will?
- ▶ **Mustern:** Kommunikationsstile, ihre Eigenschaften, Stärken und Grenzen
- ▶ **Optionen:** Wie man anderen in ihren Mustern begegnen kann und frei bleibt, sich angemessen zu verhalten



## Mediation

*Konfliktverhandlung im Unternehmen*

Konflikte sind Alltag. Nur führen sie oft in Sackgassen, lähmen das Vorwärtskommen, belasten Vertrauen. Mediation verhilft klar und schnell zu Lösungen und Vereinbarungen, mit denen beide Parteien wieder miteinander leben und arbeiten können.

Sie trainieren in diesem Seminar die Schritte wirksamer Mediationsgespräche:

Unterschiedliche Sichtweisen identifizieren, da-hinter liegende Interessen finden und tragfähige Lösungen aushandeln. Sie üben dabei in unterschiedlichen Konstellationen, entweder in der Rolle eines neutralen Mediators oder als einer von zwei Betroffenen.



Sie erhalten Anleitungen und Demonstrationen der Methoden und üben sowohl an Fallbeispielen als auch an eigenen Situationen.

Zugrunde liegt die Mediationsmethodik des San Diego Mediation Centers.

### Inhalte

- ▶ **Konzept:** Ziele, Funktionen und Prinzipien in der Konfliktverhandlung
- ▶ **Rolle:** Aufgaben und Verantwortung des Konfliktverhandlers in der allparteilichen und in der selbstbetroffenen Rolle
- ▶ **Stil:** Einen persönlichen Stil entwickeln, authentisch sein, authentisch bleiben
- ▶ **Struktur:** Die sechs Phasen des Mediationsprozesses
- ▶ **Methoden:** Gesprächs- und Fragetechniken in den Mediationsphasen

## Macht und Verantwortung

Im Projekt- und Führungsalltag findet sich jede Variante des Machtspiels, von sanfter Verführung bis kaltem Schachmattsetzen. Wer sich auf diesem Gebiet selbst gut kennt, bleibt frei, unbestechlich und kompetent.

In diesem Seminar reflektieren Sie, wie Ihre inneren Bilder von Macht und Verantwortung aussehen, wie sie entstanden sind und wie Sie in Ihrer Arbeit damit umgehen können. Sie lernen Ihre inneren Einstellungen zu Macht und Verantwortung kennen und erforschen Ihre Strategien im Umgang mit Macht und Machtlosigkeit. Sie entwickeln einen professionellen Einsatz ihrer persönlichen Macht und Verantwortung in Ihrem beruflichen Umfeld.



### Inhalte

- ▶ **Formen der Machtausübung:** das eigene Verhaltensmuster und die dazu gehörenden Einstellungen
- ▶ **Biografische Quellen:** Die Vorbilder und die Auslöser, um Macht oder Verantwortung zu übernehmen
- ▶ **Verhältnis von Macht und Verantwortung:** die Sonnen- und Schattenseiten der Macht
- ▶ **Macht und Selbstverantwortung:** Hierarchische Beziehungen und was Sie daran gestalten können
- ▶ **Werte/Normen:** Reflexion und ggf. Anpassung von Regeln und Normen an die heutige Realität

## ■ Coaching-Aufbaumodul

### Teil 1: Coaching als Prozess

Dieses Seminar ergänzt und vertieft die Methoden der Seminare "Beraten und Coachen", „Mediation“ und „Klarheit schaffen“ um weitere Methoden der systemischen Arbeit. Darüber hinaus sind Funktion und Nutzen von Widerstand und die Möglichkeiten damit umzugehen ein zentrales Thema. Sie arbeiten an konkreten Fällen aus Ihrer Praxis.

Bitte bringen Sie konkrete Situationen aus Ihrem Arbeitsumfeld mit.



#### ■ Inhalte

- ▶ Systemische Fragen und ihre Einbettung in den Prozess
- ▶ Analyse: Anwendung und Ergänzung der Analyseinstrumente aus den Kernkompetenzen
- ▶ Funktion und Nutzen von Widerstand im Coachingprozess
- ▶ Persönlich: Umgang mit der eigenen Betroffenheit in Gesprächen: Rollenkonflikte, Allparteilichkeit

### Teil 2: Coaching an Wendepunkten

Wenn jemand Arbeit oder Projekt verliert, wenn der Körper den Belastungen Einhalt gebietet, wenn verfahrenere Situationen in Eskalationen münden, geraten Menschen an Wendepunkte und finden elementare Teile ihrer Identität in Frage gestellt. Unterstützen heißt dann, intensive Veränderungen oder Krisen zu begleiten.

Darum geht es in diesem Seminar. Wir arbeiten mit einer Mischung aus theoretischen Inputs, Übungen und intensiver Anwendung auf eigene Fälle.

#### ■ Inhalte

- ▶ Bewältigungsformen für Krisen
- ▶ Systemische Betrachtung von Krisen
- ▶ Glaubenssysteme über Krisen und intensive Veränderungen
- ▶ Prozesse und Rituale zum Beenden und Abschließen
- ▶ Prozesse zum Wiederaufbau von Identität, Selbstwert und Handlungsfähigkeit

## Teil 3: Supervision

Zweieinhalb Tage Supervision bieten Ihnen Platz und Zeit zur Reflexion eigener Coachingsituationen. Den Termin für die Supervision stimmen wir mit der jeweiligen Ausbildungsgruppe ab.

**Was ist Supervision?** Supervision ist eine Beratungsform, die sich mit beruflicher Praxis befasst. Sie stellt eine spezifische Form der Fortbildung dar. Im Mittelpunkt der Supervision stehen Person und berufliches Handeln des Ratsuchenden.



Supervision ist freiwillig, zeitlich begrenzt und basiert auf Vertrauen und Distanz.

**Was will Supervision?** Ziel der Supervision ist eine möglichst gute Integration von beruflicher Rolle und Person. Auf diese Weise wird die fachliche und persönliche Kompetenz gefördert und vertieft. Supervision ermöglicht Reflexion der beruflichen Situationen aus verschiedenen Blickwinkeln und trägt zu größerer Zufriedenheit und Effizienz bei.

**Wie läuft Supervision ab?** Supervision findet im Gespräch statt. Es werden Situationen des beruflichen Alltags analysiert und gemeinsame Problemlösungen erarbeitet.

Die methodische Bandbreite umfasst Rollenspiele, Aufstellungen, Systemanalyse, Beziehungsnetz, etc.