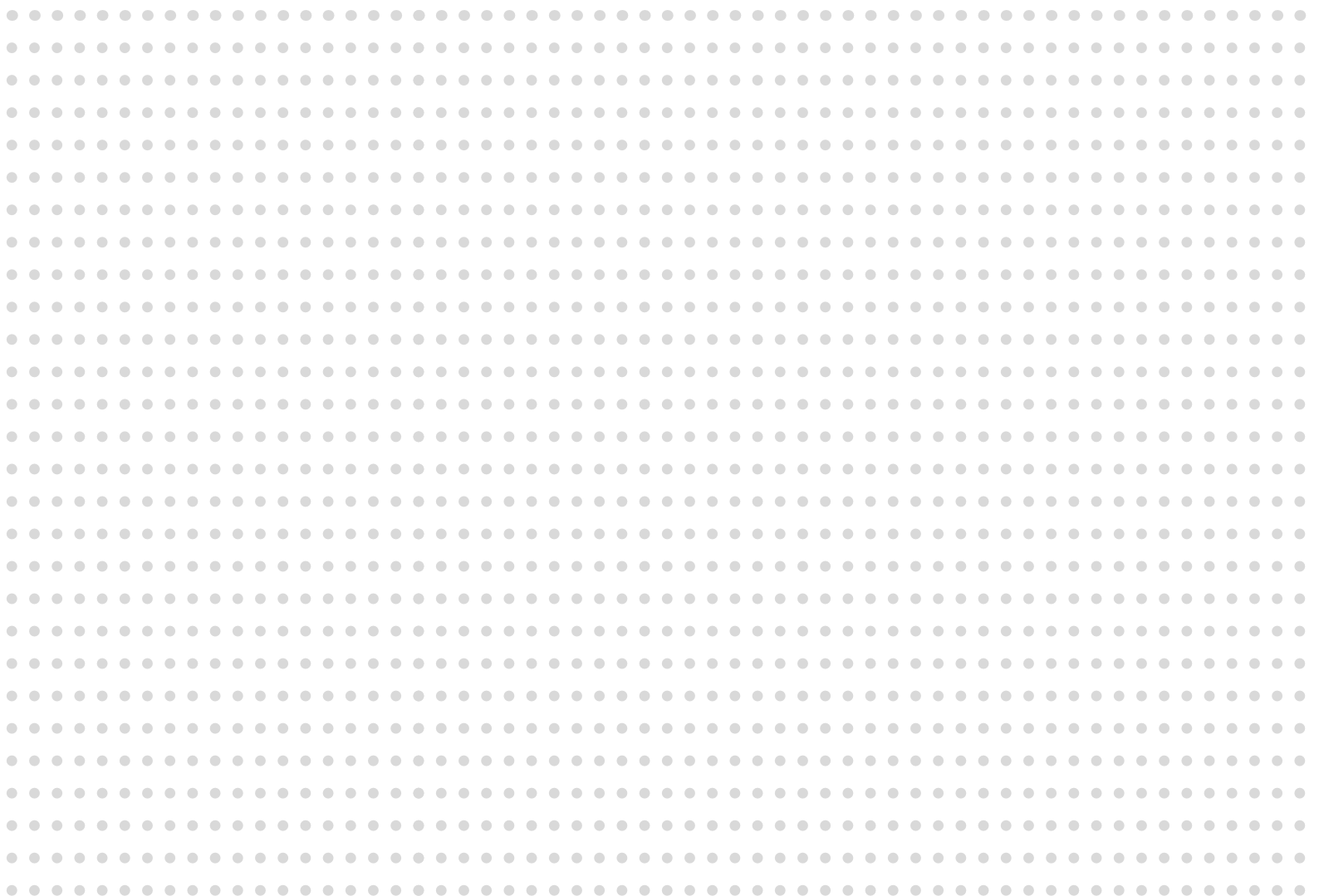


Akademie für Coaching und Leadership

Ausbildung zum Business Coach



Quadriga Hochschule

Business Coach Ausbildung – Ihre Vorteile auf einen Blick



Top-Coaches

- Die Ausbildung wird von erfahrenen Lehrcoaches mit konkreter Themen-Expertise durchgeführt. So profitieren Sie von den verschiedenen Persönlichkeiten und Coaching-Stilen.
- Der enge Betreuungsschlüssel durch Lehrcoaches und Co-Trainer maximiert den Lernerfolg.
- Alle relevanten Coaching-Verbände sind durch die Dozent*innen in der Ausbildung vertreten.



Ihre Learnings

- Der ganzheitliche Ansatz integriert Business und Personal Coaching.
- Die Ausbildung bildet einen zeitgemäßen Coaching-Ansatz ab und geht hier auch auf das Umfeld New Work, Agiles Arbeiten, Change in Unternehmen und neue Unternehmenskulturen ein. Diese Inhalte sind in dieser Form einzigartig für eine Coaching-Ausbildung.
- Neben spezifischen Coaching-Skills entwickeln Sie zahlreiche transversale Kompetenzen wie Lösungskompetenz, Selbstreflexion, Resilienz, Selbstführung und Wirksamkeit.
- Sie erhalten ca. 50 Coaching-Methoden, die Sie direkt in der Praxis anwenden können.
- Sie lernen durch praktische Übungen den Coaching-Prozess souverän selbst durchzuführen.



Peer-Learning

- Bei der persönlichen Auswahl der Teilnehmenden zählen individuelle Erfahrung und Haltung mehr als Alter oder Position. Die Gruppen werden mit möglichst großer Diversität erstellt.
- Durch den Erfahrungsaustausch mit Teilnehmenden aus den verschiedenen Branchen und Positionen profitieren Sie während der Ausbildung vom bewussten Perspektivwechsel.



Vorteile der Quadriga Hochschule:

- Das hochwertige Curriculum entstand als Exzerpt aus 4 Coachinausbildungen, ist auf dem neuesten wissenschaftlichen Stand und wurde von erfahrenen Lehrcoaches erstellt.
- Ausführliche Skripte und ergänzendes Onlinematerial unterstützen den Lernprozess und geben Ihnen hochwertiges Lehrmaterial als echten „Methodenkoffer“ an die Hand.
- Ein Onlinecampus mit Forum zum Austausch zwischen Ihnen und den Dozenten*innen sorgt für eine optimale digitale Begleitung Ihrer Ausbildung.
- Die Ausbildung wird kontinuierliche weiterentwickelt um aktuelle Themen wie New Work, Agiles Arbeiten, Change und E-Coaching stets zeitgemäß abzubilden.



Abschlussprüfung

- Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie ein Hochschul-Zertifikat als **„Systemischer Business Coach – Quadriga Hochschule Berlin“**.
- Sie erhalten Vergünstigungen bis zu 50% für Aus- und Weiterbildungen aus dem Quadriga-Netzwerk.

Ausbildung in Zahlen

Die Ausbildung beruht auf einem umfassenden Ausbildungskonzept bestehend aus zwölf Präsenzmodulen sowie der Bearbeitung von Theorie- und Praxisaufgaben außerhalb der Module.

12 Module

Die Ausbildung umfasst
12 Module à 2–3 Tage

28 Präsenztage

Innerhalb der Ausbildung von
ca. 12 Monaten verbringen Sie
28 Präsenztage

Die Selbstlerneinheiten außerhalb der Präsenzmodule gliedern sich in Einzelarbeit, Kleingruppen und Bearbeitung in der Gesamtgruppe. Die Aufgaben umfassen insgesamt 92h.

Selbstlerneinheiten im Detail

20 h Peergruppenarbeit	20 h schriftliche Ausarbeitung
10 h Literatur- und Filmstudium	10 h Selbststudium
6 h Supervision	2 h Feedback geben zu Audio- und Videoaufnahmen
20 h selbstgeleitete Coachings und 4h Dokumentation	

Begleitend zu den Präsenzmodulen laufen Selbststudium und Peergruppenarbeit. Hier trainieren und vertiefen Sie die erlernten Methoden, Interventionen und Gesprächstechniken. Die Struktur der Ausbildung und das individuelle Feedback der Lehrcoaches ermöglichen Ihnen kontinuierliche Erfolge in der Umsetzung Ihrer Coachings und sorgen für ein motivierendes Lernumfeld.

1. Ausbildungshälfte						2. Ausbildungshälfte					
Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5	Modul 6	Modul 7	Modul 8	Modul 9	Modul 10	Modul 11	Modul 12
3 Tage	2 Tage	2 Tage	2 Tage	2 Tage	2 Tage	2 Tage	3 Tage	3 Tage	2 Tage	2 Tage	3 Tage

Hardfacts



Voraussetzung

Persönliches Vorgespräch, **Bewerbung**



Preis

Selbstzahler 8.900 € (zzgl. 19% MwSt.)

Firmenzahler 10.900 € (zzgl. 19% MwSt.)

(Mitglieder des Bundesverbands der Personalmanager (BPM) erhalten 500 € Preisnachlass)



Modulzeiten

2-tägige Module:

Tag 1: 10:00 –18:00 Uhr

Tag 2: 10:00 –17:00 Uhr

3-tägige Module:

Tag 1: 10:00 –18:00 Uhr

Tag 2: 10:00 –17:00 Uhr

Tag 3: 10:00 –17:00 Uhr



Ort

Quadriga Hochschule Berlin
Werderscher Markt 13
10117 Berlin



Ausbildungsleiter

Thomas Egle

Mediator, Trainer, Moderator, Dozent,
Supervisor und Coach (dvct und ECA),
Gutachter dvct, Dipl.-Ing. für Architektur



Zertifikat

Zertifiziert durch die Quadriga Hochschule Berlin
„Systemischer Business Coach - Quadriga Hochschule Berlin“

Termine 2020

Module	Ausbildungsstart Februar 2020	Ausbildungsstart April 2020	Ausbildungsstart Oktober 2020
	<i>Module am Wochenende</i>	<i>Module unter der Woche</i>	<i>Module am Wochenende</i>
Modul 1 Einstieg und Grundlagen	28.02. – 01.03.2020	27.04. – 29.04.2020	30.10. – 01.11.2020
Modul 2 Kommunikation und Prozess	28.03. – 29.03.2020	25.05. – 26.05.2020	28.11. – 29.11.2020
Modul 3 System und Persönlichkeit	09.05. – 10.05.2020	18.06. – 19.06.2020	16.01. – 17.01.2021
Modul 4 Führung in Organisationen	20.06. – 21.06.2020	05.10. – 06.10.2020*	13.02. – 14.02.2021
Modul 5 Konflikt und Aufstellung	29.08. – 30.08.2020	31.08. – 01.09.2020	13.03. – 14.03.2021
Modul 6 Team-Coaching	03.10. – 04.10.2020	13.08. – 14.08.2020*	17.04. – 18.04.2021
Modul 7 New Work & Coaching	07.11. – 08.11.2020	09.11. – 10.11.2020	08.05. – 09.05.2021
Modul 8 Übungsmodul	04.12. – 06.12.2020	09.12. – 11.12.2020	18.06. – 20.06.2021
Modul 9 Karriere und Resilienz	08.01. – 10.01.2021	13.01. – 15.01.2021	20.08. – 22.08.2021
Modul 10 Visualisierung und Präsentation	20.02. – 21.02.2021	18.02. – 19.02.2021	11.09. – 12.09.2021
Modul 11 Markt und Wirksamkeit	20.03. – 21.03.2021	25.03. – 26.03.2021	02.10. – 03.10.2021
Modul 12 Abschluss und Zertifizierung	23.04. – 25.04.2021	28.04. – 30.04.2021	05.11. – 07.11.2021

* Module finden in geänderter Reihenfolge statt

Ausbildung zum **Business Coach**

Es geht um alles: neue Formen der Kommunikation, der Selbstwirksamkeit, der Verantwortung, ganz andere Möglichkeiten der Kollaboration und eine neue Art der Führung. Die Herausforderungen sind groß. Der integrative Ansatz unserer Ausbildung zum Business Coach greift die Herausforderungen einer komplexer werdenden Arbeitswelt auf und befähigt Sie zu neuen Lösungen.

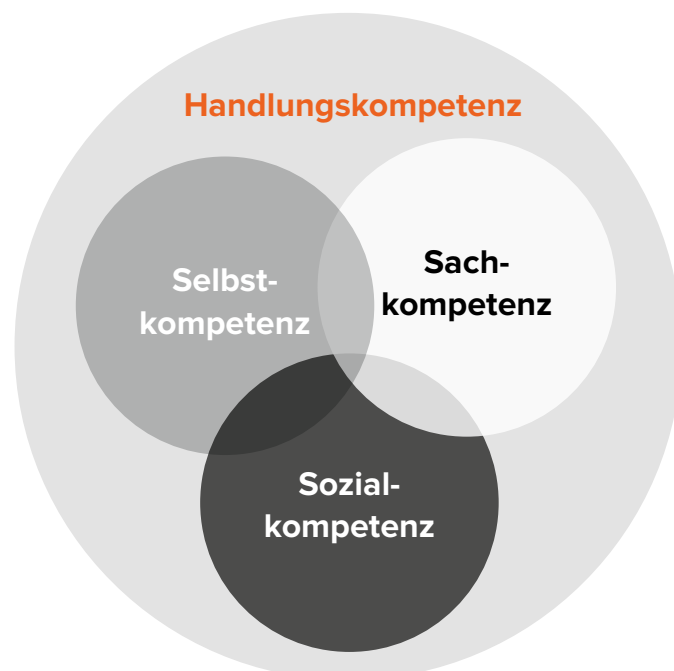
Grundlage der Ausbildung ist ein Kompetenzmodell, das Sie auf drei Ebenen stärkt: der Selbstkompetenz, der Sachkompetenz und der Sozialkompetenz. Daraus ergibt sich eine gesteigerte Handlungskompetenz und Wirksamkeit – sowohl im privaten wie auch im Business Kontext.

In zwölf Modulen lernen Sie, die Methoden und persönlichen Kompetenzen je nach Situation, Klient und Kontext individuell und passgenau einzusetzen. Sie erfahren, wie Sie Muster erkennen und durchbrechen. Ausgehend von Ihrer Persönlichkeit und Ihren Fähigkeiten erhalten Sie das Werkzeug, um Individuen und Teams erfolgreich in Veränderungen und beim Erreichen von Zielen zu begleiten.

Unsere Lehrcoaches bilden dabei das gesamte Tätigkeitsfeld des Personal und Business

Coachings ab: Inhouse-Coaches im Unternehmen, coachende Führungskräfte und Personalmanager sowie selbstständige Coaches. Durch die verschiedenen Perspektiven und Erfahrungen unserer Lehrcoaches profitieren Sie als Teilnehmende und erhalten ein ganzheitliches Verständnis vom Business und Personal Coaching.

Kompetenz- **modell**



Unsere Definition von Coaching

- Coaching ist ein strukturierter Ablauf zur methodisch professionellen Begleitung von Menschen in individuellen Veränderungsprozessen.
- Dabei ist der Klient für den inhaltlichen Input verantwortlich, der Coach für die Steuerung des Prozesses.
- Coaching ist zukunfts-, ziel-, ressourcen- und lösungsorientiert.
- Es erfolgt punktuell oder innerhalb eines kurzfristigen bis mittelfristigen Zeitraums auf bilateraler Basis.
- Coaching befähigt den Klienten zur eigenverantwortlichen Handlungsfähigkeit.
- Der Transfer von Erkenntnissen des Klienten aus dem Coachingtermin hin zur konkreten und verbindlichen Umsetzung (Handlung) im Alltag des Klienten ist ein wesentlicher Bestandteil des Coachingprozesse.
- Voraussetzung hierfür ist die Selbstwirksamkeit (Selbststeuerungsfähigkeit) beim Klienten.

Grundlagen für erfolgreiches Lernen

Wissensvermittlung und Kompetenzerwerb

- Bewusste Vermittlung auf allen Kanälen
- Aktiv und interaktiv, dynamisch statt statisch
- Ressourcenaktivierend, aus Fehlern lernen
- Methodenvielfalt in der Wissensvermittlung
- Die Vielfalt an Inhalten spiegelt sich in der Vielfalt der Dozenten wieder

Orientierung an den Bedürfnissen der Teilnehmer

- Aktiver Austausch zur Erweiterung der eigenen Erfahrungs- und Wissenswelt
- Raum für individuelle Themen und Anliegen
- Inhaltliche und zeitliche Flexibilität
- Strukturiertes Vorgehen
- Sicherer Rahmen mit Fehlertoleranz
- Lernen auf ‚Augenhöhe‘

Commitment der Teilnehmer

- Freiwilligkeit der Teilnahme, aktive Beteiligung, Selbstorganisation und Eigenverantwortlichkeit
- Wille zur Selbstreflexion und zum gemeinsamen Austausch
- Einsatz und Umsetzung im realen (Arbeits-)Leben
- Einbringen eigener Praxisfälle in der Gruppe
- Einhalten von Verabredungen, Regeln und des geschützten Rahmens
- Lösungsorientierte Grundstimmung
- Motivation, Begeisterungsfähigkeit und Freude

Didaktik

- Wissenserwerb transparent und nachvollziehbar
- Mischung aus Theorie und Praxis in den Präsenzmodulen und Selbststudium
- Übergeordnete aktiv gesteuerte Prozess- und Inhaltsoffenheit eingebunden in einen klaren Ausbildungsrahmen
- Theorien und Modelle sind Abbildungen der Zeit, in der sie unterrichtet und angewendet werden und haben keinen Anspruch auf unbegrenzte Gültigkeit

Modul 1

Einstieg & Grundlagen



Referent:

Thomas Egle



Inhalte

- **Rahmen und Überblick der Ausbildung**
Form des Lernens, Setting, Regeln der Ausbildung, Ansprechpartner, Kontaktdaten, eigener Rahmen, Datenschutz und Vertraulichkeit, Onlinecampus
- **Grundlagen**
Haltung, Entstehung und Definition von Coaching, Methoden- und Prozessverständnis,
- **Businesscoaching**
Definition, Abgrenzung zu Personal Coaching und anderen Formate (z. B. Therapie, Training) und Anlässe für Businesscoaching und Personalcoaching, Zielgruppen (z.B. Führungskräfte)
- **Ressourcen-, lösungs-, zukunfts-, ziel- und bedürfnisorientiertes Coaching**
Verantwortung im Coaching, nicht ergebnisorientiert
- **Voraussetzungen für Coaching Kernkompetenzen**
- **Innere und äußere Parameter für ein Coaching**
Verschwiegenheit und Vertraulichkeit, Setting, Vertrag, Coachingrahmen, Verantwortungsübernahme, Leading/Pacing, Redeanteile, Ablauf Akquise-Kontakt-Coaching-Dokumentation
- **Problem vs. Lösung**
Was ist ein Problem? – Sichtweisen und Betrachtungsweisen – vom Problem zur Lösung
- **Die Wahrnehmung der Sinne nach dem VAKOG-Prinzip**
Auflisten von Gefühlen, Emotionen
- **Ziele und Zielformulierung**



Lernziele

Teilnehmende...

- lernen sich untereinander kennen und bilden eine kooperative Seminargruppe
- erhalten einen Überblick über die Ziele, Inhalte, Ausrichtung und Philosophie der Ausbildung
- erlangen Kenntnisse über die Definition von Coaching, Businesscoaching, die Abgrenzung zu anderen Formaten, sowie die Zielgruppen von Coaching insbesondere Businesscoaching
- wissen was die Voraussetzungen für erfolgreiches Coaching sind (u.a. Kompetenzen, Haltung)
- bekommen einen Überblick über den Coachingmarkt, die -verbände und relevante Literatur
- lernen die Rahmenbedingungen und die inneren und äußeren Parameter für ein Coaching kennen (u.a. Setting, Vertrag, Vor- und Nachbereitung)
- verfügen über ein Überblickswissen über den Coachingprozess

Modul 2

Kommunikation und Prozess



Referent:
Thomas Egle



Inhalte

- **Kommunikation**
Backtracking, Paraphrasieren, aktives Zuhören, Reframing, Umgang mit Negationen, offene/geschlossene Fragen, ‚Warum‘-Fragen, verbal-nonverbal-averbal-paraverbal, Sprachmuster, Oberflächen- und Tiefenstruktur in der Sprache, Indikativ und Konjunktiv im Coaching, ‚als-ob-Rahmen‘, Personenzentrierte Gesprächsführung nach G. Rogers
- **Beziehungsgestaltung**
Rapport, Leading/Pacing, Mimik und Körpersprache
- **Priming, Perspektiven und Ebenen**
- **Feedback**
Ausbildungs- und Übungssetting, Feedback-Regeln innerhalb der Ausbildung vs. methodisch im Coaching
- **Auftrag im Coaching**
Wann wird aus einem Ziel ein Auftrag? Wozu bedarf es einen Auftrag im Coaching?
- **Gesamt- und Tagesziel mit Coachingprozess im Detail**
- **Abgrenzung NLP**



Lernziele

Teilnehmende...

- erwerben ein solides Wissen über die Grundlagen der Kommunikation und ihre theoretischen Ansätze
- können verschiedene Methoden und Techniken der Kommunikation anwenden
- bekommen einen Überblick über die Beziehungsgestaltung
- haben ihre eigenen Kommunikations- und Handlungsmuster reflektiert
- erhalten ein Basiswissen zu Priming und VAKOG
- lernen das Thema Feedback und die Feedback-Regeln in der Ausbildung kennen
- können Feedback geben und annehmen und wissen mit Lob und Kritik umzugehen
- erwerben detaillierte Kenntnisse über den Coachingprozess

Modul 3

System und Persönlichkeit



Referent:
[Thomas Egle](#)



Inhalte

- **Systemtheoretische Grundlagen und systemkonstruktivistische Prinzipien**
Zusammenhang Theorie, Modell und Intervention, Wirkelemente (Organisationstheorie, Persönlichkeitspsychologie, Konzepte von ‚Selbstverwirklichung‘)
- **Werte, Bedürfnisse und Bedarfe, Glaubenssätze**
- **Persönlichkeitsmodelle und Grundlagen der (positiven) Psychologie**
- **Das Limbische System vs. Maslowsche Bedürfnispyramide**
- **Prinzipien**
Utilisation Aufmerksamkeitsfokussierung, Bedeutungsgebung, Kontextbewusstsein, Systembewusstsein, Unterschiedsbildung, Auswirkungsbewusstsein, Wechselwirkung
- **Systemisches Coaching**
Definition von System, Beispiele und Abbildungen von Systemen wie Organigramme
- **Arbeiten mit Metaphern und Symbolen**
- **Metaebene, Assoziation und Dissoziation**



Lernziele

Teilnehmende...

- lernen systemtheoretische Grundlagen kennen und vertiefen ihr Theoriewissen über Modelle, Ansätze und Interventionen
- bekommen einen Überblick über psychologische Ansätze im Coaching und können diese erläutern
- kennen die Definition von systemischen Coaching, können Beispiele für Systeme benennen und können Methoden und Techniken im systemischen Coaching erläutern
- beginnen, ihre Rolle und Persönlichkeit mit dem Fokus auf Coaching zu reflektieren
- erweitern ihr Repertoire an Coachingmethoden mit systemtheoretischem Hintergrund und können verschiedene Coachingansätze vergleichen und unterscheiden
- treffen sich in Kleingruppen und betreiben eigenständig ihr Literaturstudium
- kennen den kompletten Coachingprozess und können erste Methoden und Techniken im Coachingprozess selbstständig in der Praxis einsetzen

Modul 4

Führung in Organisationen



Referent:

[Stephan Limpächer](#)



Inhalte

- **Führung**
Umgang mit Verantwortung, Transparenz, Delegieren, Handlungsfähigkeit, Werkzeuge, um Führung in Unternehmen zu analysieren, Führungsstile und Umgang damit, Hierarchie – formell und informell
- **Inhouse Coaching – „internes“ Coaching – Führungskraft als Coach**
- **Coaching für und von Führungskräften**
Coachingmethoden, die sich besonders im Coaching von Führungskräften eignen, Sensibilisierung von häufigen Coachingthemen im Führungskontext
- **Personalcoaching im Businesscoaching**
Klarheit und Transparenz, dass Personal- und Business Themen selten völlig getrennt werden können
- **Führung im Kontext der Unternehmenskultur**
Klassisch hierarchisch, partizipativ, Stichwort: New Work



Lernziele

Teilnehmende...

- lernen das Thema Führung, die Definition und die Auswirkungen auf die Handlungsfähigkeit näher kennen
- können verschiedene Führungsstile analysieren und ihr eigenes Führungsverhalten reflektieren
- können mit verschiedenen Führungsstile umgehen und diese hinterfragen
- kennen die Abgrenzung von externem und internem Coaching
- entdecken ihren eigenen Coachingstil
- erweitern ihr Repertoire an Coachingmethoden
- sind in der Lage, eine kurze Coachingsitzung selbstständig durchzuführen

Modul 5

Konflikt und Aufstellung



Referentin:
[Stefanie Philippi](#)



Inhalte

- **Konflikt**
Konfliktcoaching vs. Mediation (Eisbergmodell, GFK, Konfliktstufen nach Glasl, Harvard Konzept)
- **Haltung und Kommunikation in der Konfliktbegleitung**
Mediative Haltung im Coaching
- **Gefühle und Emotionen**
Generell und speziell im Businesscoaching
- **Interpersonelle Konflikte**
- **Umgang mit Widerstand und Störungen**
persönliche Konfliktstrategien (Kämpfen, Nachgeben, Vermeiden, Kompromiss, Kooperation), Interventionsebenen im Umgang mit Widerstand: (z.B. Lahninger: Einfühlen, Versachlichen, Abgrenzen)
- **Das Thema hinter dem Thema'**
Hypothesenbildung
- **Aufstellungsarbeit**



Lernziele

Teilnehmende...

- erhalten ein Verständnis für „Was ist ein Konflikt?“ und „Was ist Konfliktcoaching?“ , den Umgang mit Konflikten, sowie die Abgrenzung zur Mediation und geeignete Methoden
- verfügen über fundiertes theoretisches Wissen zum Thema Widerstand und Konflikt und kennen Konfliktmodelle
- erproben den Umgang mit Widerstand und kennen ihre persönlichen Konfliktstrategien
- können ihr eigenes Konfliktverhalten reflektieren
- können Konfliktlösungen in Coachingsitzungen erwirken
- kennen die Prinzipien und Wirkweisen von Aufstellungen und können solche eigenständig durchführen

Modul 6

Team-Coaching



Referent:

Thomas Becker



Inhalte

- **Team**
Definition und Unterschiede (Truppe, Gruppe, Team, Hochleistungsteam)
- **Eigenschaften von Teams**
Phasen der Findung, Rollenverteilung, Grundlagen für gemeinsame Leistung
- **Team-Coaching**
Prozess des Team-Coachings wie Auftragsklärung, Reflexion/Debriefing, TZI, Gruppendynamik, 4 Phasen eines Teams (Teamuhr), 5 Phasen (Francis/Young), Rollen im Team/Kantor 4 Player Model, Unterscheidung Team-Coaching und Team-Entwicklung
- **Spannungsverhältnis zwischen Team-Mitglied, Team und Teamleiter**
Wirkungsszusammenhänge, Optimierung der individuellen Beiträge, Motivationsfaktoren



Lernziele

Teilnehmende...

- bekommen einen Überblick über Teamcoaching und Abgrenzungen zu anderen Coaching-Formen und Formaten
- kennen die Definitionen von Teams und die Abgrenzung zu anderen Gruppen
- kennen den Team-Coaching-Prozess und können eigenständig eine Auftragsklärung, Teamdiagnose und Interventionen durchführen
- können in der Rolle als Coach eine Führungskraft befähigen, mit einem Team zu arbeiten, zu führen, zu leiten
- verfügen über fundiertes Wissen zu gruppendynamischen Prozessen und können mit Teamdynamiken umgehen (u.a. Teambildung, Störung, Konflikte, Organisation, Kreativität, Motivation, Abschied, etc.)
- sind in der Lage Teamcoachings zu begleiten und selbstständig durchzuführen

Modul 7

New Work und Coaching



Referentin:

[Dr. Eileen Mandir](#)



Inhalte

- **New Work verstehen**
Veränderung von Organisationen im VUCA Umfeld (volatile, uncertain, complex, ambiguous)
- **Mindset und Wertewandel im New Work Kontext**
Erwartungen an Kooperation, Sinnhaftigkeit und Autonomie am Arbeitsplatz verändern sich zunehmend, Antreiber des Wandels sind besonders Generation Y & Z und deren gestiegene Ansprüche
- **Agile Organisation und Kultur**
Wann und für wen eignet sich agiles Arbeiten und für wen nicht?
- **Agile Coaching**
Formen der Spezialisierung, genauso wie High Performance Coach, Scrum-Master-Coach, Veränderung in der Zusammenarbeit im Team durch New Work, Abgrenzung und Unterschiede vom Agile Coach zum Business Coach
- **Coachingansätze und -methoden im Kontext von New Work**
Aus der Neuverteilung der Rollen und Verantwortung im Unternehmen ergeben sich neue Coachingfelder, Beispiele werden veranschaulicht durch konkrete Coachingthemen mit Product Ownern, Führungskräften und Mitarbeitern in agilen Veränderungsprozessen



Lernziele

Teilnehmende...

- verstehen, welche Haltung und Mindset in agilen Organisationen und im New Work Kontext gefragt ist
- kennen die Herausforderungen der beteiligten Menschen durch die Veränderungen der Rollen und Verantwortung
- können Führungskräfte und Mitarbeiter durch passende Coachingansätze und -methoden gezielt im New Work Kontext unterstützen und begleiten
- lernen, wie die Einflüsse durch Digitalisierung und VUCA Arbeitswelt (volatile, uncertain, complex, ambiguous) auf Unternehmen und Teams einwirken
- kennen die Umstände, unter welchen agile Prozesse, Strukturen und Agile Coaching Sinn ergeben
- erlangen Kenntnisse in agilen Methoden und können Werkzeuge aus dem agilen Methodenkoffer nutzen

Modul 8

Übungsmodul



Referent:
[Thomas Egle](#)

Inhalte

- **Rückblick auf bisherigen Module und Praxiswissen**
Anwendung des erlernten Wissens, Austausch zu den ersten Erfahrungen als Business Coach, Feedback zu eigenem Coaching-Stil
- **Teambuilding**
- **Angeleitetes Üben der bisherigen Methoden**
- **Unterschiedliche Settings**
Indoor und Outdoor Erfahrung – wie die Umgebung auf den Prozess einwirkt
- **Erleben von Gruppendynamiken**
- **Zusätzliche Methoden wie Council**
- **Achtsamkeitsübungen**
- **Supervision** (Einzel- und Gruppensupervision)

Lernziele

Teilnehmende...

- erleben intensiv die eigene Gruppe und Gruppendynamik außerhalb des gewohnten Umfelds
- gewinnen Selbstbewusstsein und Selbstsicherheit im Umgang mit Methoden und dem Coaching allgemein
- gewinnen Routine für den Coachingprozess
- stärken ihre bisherigen Kompetenzen
- erhöhen ihre Bindungen untereinander im Sinne eines tragfähigen Netzwerks

Modul 9

Karriere und Resilienz



Referentin:

[Carolin von Richthofen](#)



Inhalte

- **Karriere-Coaching**
Karriere als eigenständiges Format
Karriere-Coaching vs. Karriere-Beratung,
Auftragsklärung
- **Inhouse Karriere-Coaching**
Als verantwortliche Führungskraft oder als interner Personalberater bzw. -beraterin / Personal-
leiter bzw. -leiterin
- **Ausprägungen und Formen**
Anlässe und Settings
- **Life-Balance, Gesundheit und Resilienz**
- **Selbstmanagement**
Zwei Ebenen: Selbstmanagemen für den Coach und für den Klienten,
Selbstcoaching, Psychohygiene wie Supervision, Intervision
- **Kollegiale Fallberatung**



Lernziele

Teilnehmende...

- wissen was Karriere Coaching ist und können es von anderen Coachingformen und -formaten abgrenzen
- kennen spezielle Methoden im Karrierecoaching und können diese anwenden
- verstehen die Wichtigkeit von Work-Life Balance, Resilienz und Gesundheitsorientierung
- kennen die Methodik der kollegialen Fallberatung und üben untereinander die kollegiale Fallberatung in Gruppen
- treffen selbstständig Entscheidungen, welche Ausrichtung ihr Coachingkonzept haben soll
- kennen ihre Rolle als Coach sowie die eigenen Stärken und Perspektiven
- sind in der Lage, eine längere Coachingsitzung selbstständig durchzuführen

Modul 10

Visualisierung und Präsentation



Referent:
[Jörg Reckhenrich](#)



Inhalte

- **Visualisierung**
Visualisierungen für Coaches und als gezielte Methode im Coaching
- **Systemisches Zeichnen**
- **Präsentationstechniken**
- **Virtuelles Coaching / Coaching über Distanz**
Blended Coaching
- **Selbstpräsentation**
Rhetorik, Stimme, Präsenz (ich als Person)
- **Umgang mit Technik**
Medien, Apps, Tools sowohl für Coaching als auch Präsentation
- **Didaktisches Dreieck und TZI (Themenzentrierte Interaktion)**



Lernziele

Teilnehmende...

- kennen verschiedene Formate und Techniken von Visualisierung
- lernen verschiedene Werkzeuge und Coaching Methoden für Visualisierungen zu nutzen
- lernen wie man sich als Coach präsentiert und können Stilmittel (u.a. Stimme, Präsenz, Gestik und Mimik) gezielt integrieren
- kennen verschiedene Präsentationsformate und können sie einsetzen
- erhalten einen Überblick über digitale Formate im Coaching
- visualisieren ihren Coachingprozess selbständig
- kennen technische Hilfsmittel und können diese im Coachingprozess anwenden
- sind in der Lage ihre Coachingsitzung durch Anwendung von verschiedenen Methoden und Techniken zu unterstützen

Modul 11

Markt und Wirksamkeit



Referent:

[Thomas Becker](#)



Inhalte

- **Coaching-Markt und Wirksamkeit von Coaching**
Kosten-Nutzen-Betrachtung, Wirksamkeit und Wissenschaft, Evaluation, Wirksamkeit und Nachhaltigkeit
- **Positionierung und Persönliches Coach-Profil**
Eigene Positionierung, eigenes Profil, mein eigenes Coach-Profil, eigene Intervention
- **Coachingmarkt, Preisgestaltung, Verbände**
- **Ansprache und Akquise**
- **Unternehmensstrategie**
Einbindung von Coaching in die strategische Personal- und Organisationsentwicklung, Veränderungen in Unternehmen, neue Arbeitsformen wie New Work
- **Grundlagen vom systemischen HR**
Personalmanagement, Entwicklung, Qualifizierung, Veränderung, Talentmanagement



Lernziele

Teilnehmende...

- erhalten einen Überblick über den Coaching Markt, Auswahl von Coaches und Coach-Pools
- verfügen über Grundlagenwissen von systemischen HR Management
- verstehen die Wirksamkeit von Coaching
- kennen ihre Positionierung auf dem Coaching Markt und erstellen ihr persönliches Coachprofil
- setzen sich mit der Preisgestaltung und der Akquise auseinander
- kennen Methoden zur Vermarktung und können sich selbst als Coach vermarkten
- haben für sich ein Zukunftsbild für die Anwendung der Coachingkompetenzen – auch für die Zeit nach der Ausbildung

Modul 12

Abschluss

und Zertifizierung



Referent:
[Thomas Egle](#)

Inhalte

1. und 2. Tag

- **Live-Coaching**
Ablegung der Prüfung in Form eines 30-minütigen Live-Coachings

3. Tag

- **Rückblick auf Ausbildung und eigener Kompetenzentwicklung**
- **Zertifikatsübergabe der Quadriga Hochschule Berlin**
- **Feedback zur Ausbildung**
- **Maßnahmen zur Vernetzung der Teilnehmenden**
- **Abschlussfeier**

Lernziele

Teilnehmende...

- sind in der Lage, als ausgebildete Business Coaches mit fundiertem theoretisches Wissen, großer fachlicher Methodenkompetenz und professioneller Handlungskompetenz zu agieren können die nächsten Schritte planen und umsetzen, wie sie ihr Wissen und Kompetenzen als Business Coach in ihr Berufsleben integrieren

Teilnehmerstimmen

” Bei Fragen zur Ausbildung und bei organisatorischen Dingen steht das Team der Quadriga immer an der Seite der Teilnehmer.

[Lesen Sie weiter...](#)

Claudia Richter

Marketingleitung
Fleischerei Richter GmbH &
Co. KG



” Mir gefällt besonders gut, wieviele Gedanken und wieviel Herz in diese Ausbildung und deren Inhalte gesteckt wurden.

[Lesen Sie weiter...](#)

Heike Andresen

Human Resources Manager
1-2-3.tv GmbH



” Diese Ausbildung empfehle ich jedem, der an sich arbeiten möchte und bereit für Veränderung ist!

[Lesen Sie weiter...](#)

Katharina Seidl

Teamleitung Recruiting
Edag Engineering Group AG



” Organisation, Referenten und Materialien sind außerordentlich professionell.

[Lesen Sie weiter...](#)

Manuel Hinz

Founder & Managing Partner
CrossEngage



” Die Ausbildung empfehle ich jedem, der gerne mehr über sich selbst und seine individuellen Verhaltensweisen lernen möchte.

[Lesen Sie weiter...](#)

Rita Ehse

Senior Manager HR
Novatec Consulting GmbH



” Die Lernatmosphäre ist äußerst angenehm und gleichwohl anspruchsvoll.

[Lesen Sie weiter...](#)

Uwe Mateja

Portfolio & Program Manager
Bayer AG



Quadriga Hochschule Berlin

#keepquestioning

Mit der richtigen Frage fängt alles an. Wir arbeiten aus der fragenden Haltung heraus und laden uns sowie unsere Kunden dazu ein, unser gemeinsames Handeln zu reflektieren, um uns immer weiter zu verbessern und so zu wachsen. Die Akademie für Coaching und Leadership der Quadriga Hochschule Berlin arbeitet mit Überzeugung aus dieser fragenden Haltung heraus.

Die Quadriga Hochschule Berlin hat sich zur Aufgabe gemacht, Führungskräfte und Fachexperten*innen aus Wirtschaft und Politik aus- und weiterzubilden. Diesem Anliegen liegt ein ganzheitliches Verständnis von Menschen und Organisationen zu Grunde. Der Aufbau der Studiengänge der Hochschule ist daher konsequent fächerübergreifend angelegt. Präsident der Quadriga Hochschule ist der ehemalige SWR-Intendant Professor Peter Voß.

Die Quadriga Hochschule Berlin ist eine private Hochschule für Management in den Bereichen Public Relations und Kommunikation, Politik und Public Affairs, Human Resources, Vertrieb und Marketing. Die staatlich akkreditierte Hochschule leistet interdisziplinäre Wissensvermittlung und einen hohen Praxisbezug in Forschung und Lehre. Die Studierenden profitieren von einem starken Netzwerk zur Karriereförderung in den jeweiligen Berufsfeldern.

Neben sechs berufsbegleitenden Master- und MBA-Studienprogrammen werden zahlreiche Weiterbildungsformate auf Executive Education Level angeboten, wie Tagungen, Seminare, E-Learning-Kurse und Kompaktstudiengänge.

Als eine von Deutschlands führenden Hochschulen im Leadership-Bereich wurde die Quadriga Hochschule Berlin als „Top Business School Deutschlands“ von DEUTSCHLAND TEST im Jahr 2017 ausgezeichnet.

Die Quadriga Hochschule Berlin ist Teil des international ausgerichteten Unternehmens Quadriga, dem Knowledge-Hub für exzellente Bildung, Information, Vernetzung und Lösungen für die neue Arbeitswelt.

Akademie für Coaching und Leadership

Die Quadriga Hochschule Berlin zählt zu den führenden Anbietern berufsbegleitender Weiterbildung für Entscheidungsträger in Wirtschaft und Politik.

Die Akademie für Coaching und Leadership führt die zahlreichen Kompetenzfelder der Quadriga Hochschule Berlin zusammen und verdichtet sie in einem einzigartigen Coaching-Portfolio, das weit über herkömmliche Ansätze hinaus die operative und strategische Wirksamkeit und Handlungsfähigkeit in individuellen und organisationalen Veränderungsprozessen sichert.

Die Akademie versteht sich dabei sowohl als Plattform des professionellen, insbesondere überfachlichen Austausches, als Katalysator für neue Ideen und als Garant der weiteren Etablierung von Coaching als ökonomische Kern-Disziplin weit jenseits traditioneller Fachgrenzen.

David Nitschke ist Gründer und Executive Director der Akademie für Coaching und Leadership. Er ist zertifizierter Business und Personal Coach sowie ausgebildeter Verhaltens- und Kommunikationstrainer.



David Nitschke
Executive Director
david.nitschke@quadriga.eu
+49 30 44729-426

Prof. Dr. Wolfhart Pentz ist Scientific Director der Akademie für Coaching und Leadership. Neben seiner Professur an der Quadriga Hochschule Berlin ist er Fellow am Harvard Institute of Coaching.



Prof. Dr. Wolfhart Pentz
Scientific Director
wolfhart.pentz@quadriga.eu
+49 30 44729-400

coaching@quadriga.eu
coaching.quadriga-university.com