



BCA
Business Coaching Akademie

Zertifizierte Ausbildung in Kooperation mit:



IHK
Wirtschaftsakademie
Schleswig-Holstein

Curriculum

Kompaktausbildung zum Business Coach IHK

Make Change happen!

Zeitraum Modul 1	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
1. Tag	<p>Einführung</p> <p>Möglichkeiten und Grenzen eines Business Coaches</p> <p>Coaching als individuelles Instrument der Personalentwicklung</p>	<p>Coaching – was ist das?</p> <p>Sie bekommen einen umfassenden Eindruck darüber, was Coaching für den Einzelnen und im betrieblichen Kontext leisten kann.</p> <p>Erste Inhalte zur Arbeit als Business Coach</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Der Coaching-Begriff – eine Definition • Begriffliche Klärung: PE / OE / Coaching • Mögliche Anliegen für Coaching • Rahmenbedingungen der Ausbildung • Feedback geben – Feedback nehmen • Wahrnehmung vs. Interpretation • Erste praktische Erfahrungen in Kleingruppen 	<p>Trainer-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p>	12 x 45 Min.
2. Tag	Zielarbeit und Ökologie	<p>Die Bedeutung wohlgeformter Ziele und der Ökologie für den Coaching- und Veränderungs-Prozess</p> <p>Was kommt wann an? Wie entsteht Rapport? Gezielter Einsatz von Feedback</p> <p>Darstellung eines Coaching-Prozesses</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Auftragsklärung / Erstgespräch • Rapport aufbauen – stimmige und unstimmige Kommunikation • Wohlgeformte Ziele • Ökologie-Check • Feedbackformen • Mögliche Phasen eines Coaching-Ablaufs und Beispiele aus der betrieblichen Praxis 	<p>Theorie-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p>	12 x 45 Min.

Zeitraum Modul 2	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
3. Tag	<p>Bewusster Einsatz von Sprache</p> <p>Konflikte nutzen – Konflikte als Herausforderung</p> <p>Lösungsorientierung als Fokus</p>	<p>Erkennen unterschiedlicher Wahrnehmungsebenen</p> <p>Konfliktmanagement Ressourcen / Potenziale erkennen und benennen</p> <p>Lösungsorientierte Kommunikation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Metamodell der Sprache • Miltonmodell der Sprache dissoziiert / assoziiert / Metaposition • Der Konflikt in seinen Kontexten • Konflikte Motor für Veränderungen. • Wohlgeformte Lösungen • Der Coach als Konfliktlösungshelfer • Grenzen und Möglichkeiten der Konfliktlösung • Von problem- zu lösungsorientiert 	<p>Trainer-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p>	12 x 45 Min.
4. Tag	<p>Systemik</p> <p>Phasen in Veränderungen nach Schmidt-Tanger</p>	<p>Einführung in den Ansatz des systemischen Denkens</p> <p>Bedeutung dieser Sichtweise im unternehmerischen Umfeld – auch grundsätzlich</p> <p>Verständnis für die Dynamik von Veränderungsprozessen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Was ist ein System? • Systemisches Denken • Systemische Grundprinzipien • Verneinungsschleife in Veränderungsprozessen • Wahrnehmungskanäle • Beispiel einer Veränderung aus dem Unternehmenskontext und praktisches Erleben 	<p>Theorie-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion</p>	12 x 45 Min.

Zeitraum Modul 3	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
5. Tag	Ebenen der Veränderung Reframing	Geführter Perspektivwechsel Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten Bewusste Steuerung der „Blickrichtung“ Umdeuten als eine Coaching-Technik	<ul style="list-style-type: none"> Ebenen der Veränderung nach Dilts Reframing Übungen zum Perspektivwechsel (Schachbrett und Figuren) Vertiefung Konfliktlösung Aktuelle Anliegen aus der beruflichen Praxis 	Trainer-Input Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch Supervision der Ausbilder-Coaches Feedback	12 x 45 Min.
6. Tag	Potenziale Glaubenssätze und Werte	Unterschied zwischen Selbstbild und Fremdbild Grundüberzeugungen als Motor für Handlungen Persönliche Werte, Glaubenssätze und ihr Einfluss	<ul style="list-style-type: none"> Gezielte Glaubenssatzarbeit (Was glaube ich über Veränderungen? Was darf auf keinen Fall sein? ...) Die Bedeutung von unterbewussten Zielen / Dynamiken Eigene Werte und Überzeugungen der Teilnehmer mit Reflexion 	Trainer-Input Paarübung Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch Supervision der Ausbilder-Coaches	12 x 45 Min.

Zeitraum Modul 4	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
7. Tag	Team Management System – Typologie Gesamt-Überblick Die Phasen des Coaching-Prozesses	Einsatz von TMS Die verschiedenen Phasen des Coaching-Prozesses	<ul style="list-style-type: none"> • Ausflug in die Typologie (TMS) Wer tickt wie und welche Erkenntnisse lassen sich daraus in den beruflichen Alltag übertragen? • Was macht Teams erfolgreich? • Vom Erstgespräch zum Abschluss: • Rahmenbedingungen • Offenlegen des Anliegens • Problemannäherung • Veränderungsarbeit • Hoffnung und „Fare Well“ 	Trainer-Input Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch Supervision der Ausbilder-Coaches	12 x 45 Min.
8. Tag	Eigene Potenziale Mein Profil als Business Coach Projektionen	Eigene Potenziale erkennen und sie gezielt nutzen Wahrnehmung der eigenen Grenzen und Möglichkeiten Trennung von eigenen persönlichen Themen und denen der anderen (Übertragung / Projektion)	<ul style="list-style-type: none"> • Meine Werte als Coach / Führungskraft / Mitarbeiter • Welche Rolle nimmt jeder von uns ein? • Was zeichnet mich aus? / Was sind meine Potenziale? • Wo sind meine derzeitigen Grenzen / Entwicklungspotenziale? • Mein individuelles Coach-Profil 	Trainer-Input Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch Supervision der Ausbilder-Coaches	12 x 45 Min.

Zeitraum Modul 5	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
Nach indivi- dueller Absprache	Persönliche Profilanalyse und 2 Einzelcoaching- Einheiten	<p>Das eigene Coach-Profil schärfen</p> <p>Verständnis für die eigenen Stärken und Entwicklungsthemen erlangen</p> <p>Selbsterkenntnis vertiefen – souveräner Umgang mit sich selbst</p>	<p>Team Management System (TMS) mit zwei anschließenden Coaching-Einheiten von jeweils ca. 2 Zeitstunden</p>	Coaching	ca. 6 x 45 Min.

Zeitraum Modul 6	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
9. Tag	Verhaltensmuster und deren Dynamiken	<p>Entstehung und Dynamiken von Verhaltensmustern erkennen und nachvollziehen</p> <p>Un- und unterbewusstes Verhalten erkennen und hinterfragen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Was ist ein Verhaltensmuster, wie entsteht es? • Biografische Verhaltensstrategien und ihre Auswirkungen • Verhalten und Identität • Blinde Flecken / Johari-Fenster • Beleuchten der eigenen Dynamiken, Muster, biografischen Stärken – aus unserem Ursprung 	<p>Trainer Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p> <p>Paarübung</p>	12 x 45 Min.
10. Tag	Wirkung von Verhaltensmustern im Coaching und Umgang mit ihnen	<p>Wirkung von Verhaltensmustern im Coachingprozess verstehen und für den Prozess nutzen</p> <p>Un- und unterbewusstes Verhalten im Coaching aufdecken und für die individuelle Lösungsfindung nutzen</p> <p>Umgang mit Störungen und Konflikten im Coaching</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung von Verhaltensmustern für Veränderungsprozesse • Das Werte- und Entwicklungsquadrat • Verhaltensmuster als Coach aufdecken und ansprechen • Gesetz der Resonanz • Als Coach Resonanzfelder aufbauen 	<p>Trainer Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p> <p>Paarübung</p>	12 x 45 Min.

Zeitraum Abschluss	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichtsstunden TN
Live-Testing-Tag	Live-Testing	Der letzte Ausbildungstag bildet mit einem Live-Testing den Abschluss der Ausbildung zum Business Coach kompakt IHK	Echt-Coachings Feedback intensiv Abschluss: Vergabe der Teilnahmebestätigungen / Teilnahmezertifikate	Coachings Feedback – Intensiv	12 x 45 Min.

BCA Business Coaching Akademie Lübeck
Geschäftsführung: Martina Martin

Adresse: Media Docks / Willy-Brandt-Allee 31 A, 23554
Lübeck
T 0173 6157 591

Bankverbindung: Sparkasse zu Lübeck
BIC: NOLADE21SPL
IBAN: DE72 2305 0101 0160 7982 45
Ust-IdNr: DE 63 703 482 150
Steuer-Nr: 22/153/04482

kontakt@bca-hl.de
www.bca-hl.de