Ausbildung zum Coach

Veränderungsprozesse professionell begleiten

handowcompany

Coaching-Verständnis

Die **handow**company GmbH möchte Ihnen nachfolgend ihr Coaching-Verständnis, den Ausbildungsprozess, die LehrtrainerInnen und die konkreten Inhalte der Module sowie Organisatorisches wie Ort, Termine und Kosten vorstellen.

Coaching verstehen wir als individuelle Prozessberatung für Leistungsträger zu beruflichen und privaten Themen. Ziel ist eine Wiederherstellung und/oder Verbesserung der Selbstregulationsfähigkeiten des Klienten, eine Steigerung der Leistungsfähigkeit, die Hilfe zur Selbsthilfe sowie das Erschließen persönlicher Ressourcen.
Ein guter Coach braucht Kopf, Herz, Bauch und Hand(werkszeug) – sprich, er nutzt Intellekt, Inspiration, Intuition sowie Methoden und Techniken für seine Interventionen. Und dies ausgewogen und im Einklang mit seiner Persönlichkeit. Ein guter Coach braucht Wissen und Erfahrung. Theoretisches Wissen über Systeme und Prozesse, über Menschen, ihr Verhalten, ihre Haltungen und Beziehungen – aber auch praktische und bewusste Erfahrungen in verschiedenen alltagsrelevanten Kontexten. So ist es Anliegen unserer Ausbildung, diese Fähigkeiten bei Ihnen zu fördern, mit Ihnen daran zu arbeiten, sie stimmig in Ihre Haltung und Ihr Verhalten zu integrieren. Wir vermitteln Konzepte und Methoden, üben praxisnah und vielfältig mit Bezug zu konkreten Situationen in Unternehmen und Institutionen. Bereits vorhandene Fähigkeiten und Erfahrungen werden ausgebaut, Ihr Wissen ergänzt. Ziel unserer Ausbildung ist es, Kognition und Intuition zu entwickeln und zu fördern und Sie damit zu einem umfassend ausgebildeten Coach zu machen, der befähigt ist, allen Anforderungen eines Coachings qualitativ hochwertig zu begegnen.

Der Ausbildungsprozess

Der Ausbildungsprozess erstreckt sich über ein Jahr und sieben Termine. Das Zusammenspiel von Wissensvermittlung und praktischer Erfahrung führt zu einem dynamischen Entwicklungsprozess. Resultat unserer Ausbildung ist ein gut ausgebildeter, professioneller Coach mit einem attraktiven Profil, das entsprechende Chancen auf dem Markt bietet.

Die Ausbildung richtet sich an alle, die an einer Tätigkeit als Coach interessiert sind. Sie eignet sich für alle, die bereits über eine anders geartete Ausbildung und/oder entsprechende erste Erfahrungen verfügen und ihr Wissen und ihr Repertoire professionell ausbauen wollen.

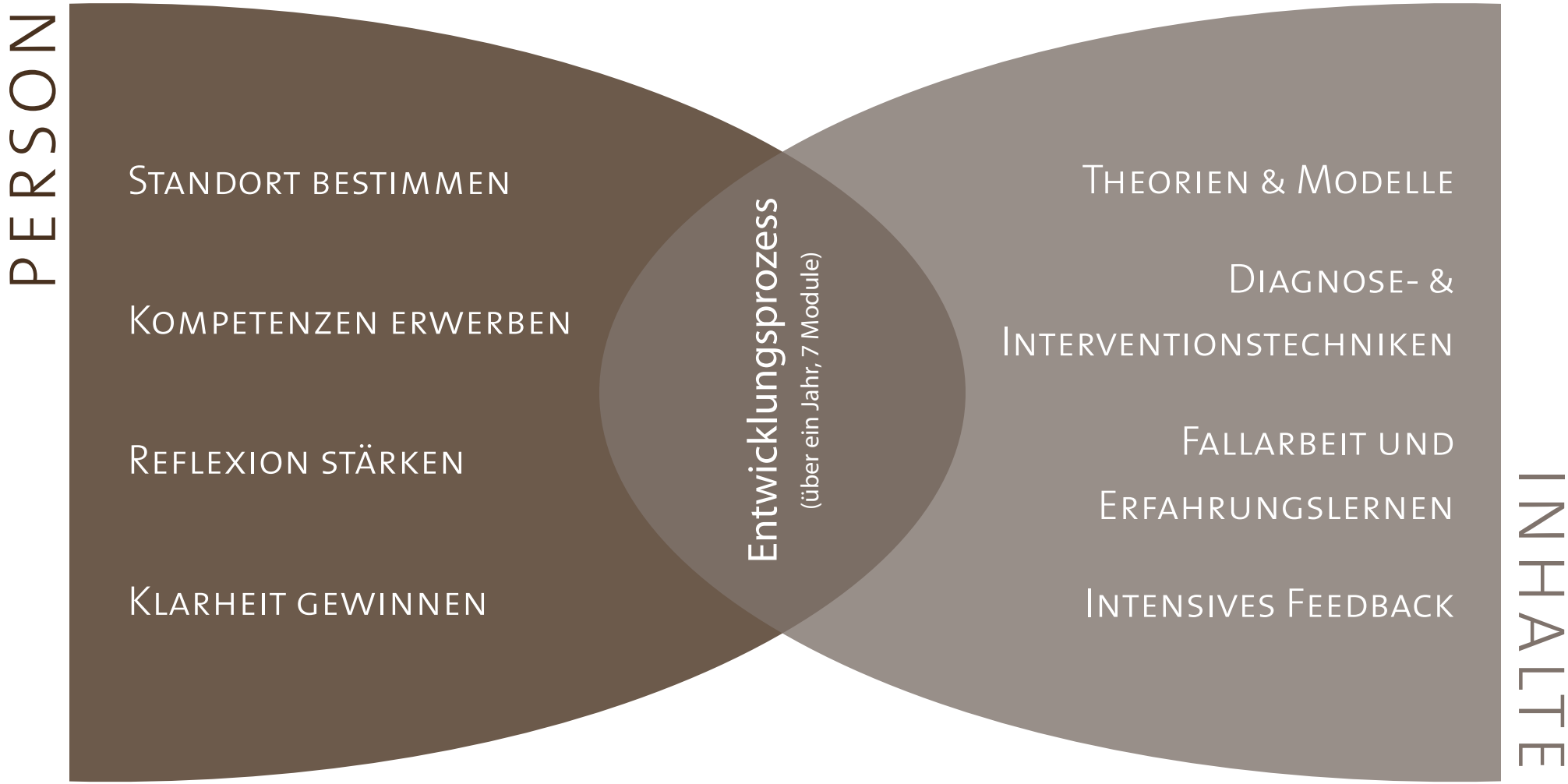
Wenn Sie selbst Führungskraft sind oder im Bereich der Personalentwicklung tätig sind, erhalten Sie eine Fülle an Wissen und Handwerkszeug, das Sie in Ihrer Rolle unterstützen kann.

Dem Konzept liegt ein systemisches Grundverständnis der Ressourcen- und Lösungsorientierung zugrunde. Der Coach ist für den Prozess verantwortlich, der Klient für seine Ergebnisse. Es geht darum, diesen verantwortungsvoll zu begleiten (und dabei um die eigenen Grenzen zu wissen, aber auch Ideen zur Verschiebung von Grenzen zu haben).

Die Ausbildung liefert Ihnen ein facettenreiches Diagnose- und Interventionsrepertoire, mit dem Sie Anlässe/Situationen sicher analysieren und Klienten in den verschiedensten Situationen entsprechend begleiten können. Das Resultat am Ende der sieben Module ist, neben einer Erweiterung des Handlungsspielraumes, die Entwicklung eines eigenen, authentischen Coachingstils und Profils.

Nachstehende Graphik veranschaulicht den Ausbildungsprozess:

Der Ausbildungsprozess



Der Ausbildungsprozess

Die vier LehrtrainerInnen - bewusst zwei Frauen und zwei Männer aus nahezu drei Generationen, mit unterschiedlichem Hintergrund und verschiedenartiger Persönlichkeit aber gemeinsamem Verständnis von Coaching - vermitteln relevantes Wissen und gestalten den aktiven Lernprozess zur Entwicklung von sozial-emotionalen Fähigkeiten sowie Methoden-, Organisations- und Strukturkompetenzen. Feste Bestandteile eines jeden Bausteins sind praxisnahe Übungen, das Nutzen körperlicher Informations-quellen sowie intensives Feedback zur/Spiegelung der eigenen Person. Abendliche Kamingespräche durch externe ReferentInnen an jedem Freitag der Bausteine bieten ergänzende Impulse.

Die Ausbildung bezieht Prozesse in der Gruppe aktiv ein. Offenheit, gegenseitige Wertschätzung und die Bereitschaft zu neuen Lernerfahrungen werden einerseits vorausgesetzt und andererseits durch praktische Übungen gefördert und entwickelt.

Ausführliche Handouts, fordernde Hausaufgaben, eine Online-Lernplattform, Praxismöglichkeiten während der Ausbildung sowie eine aktive Vernetzung mit anderen Coachs sorgen für den Transfer des Erlernten und sichern den Entwicklungsprozess zwischen den einzelnen Modulen und nach Abschluss der Ausbildung.

Die Arbeit in der Gruppe und an realen Fragestellungen der TeilnehmerInnen intensiviert das Lerngeschehen, ebenso die besondere Atmosphäre von Haus und Garten des Hardthofs als inspirierender Ort des Lernens.
Ein differenziertes Zertifikat weist Sie nach erfolgreicher Teilnahme an der Ausbildung als professionell ausgebildeten Coach aus.

Ort und Termine

Die sieben Module der Coach-Ausbildung werden auf dem Hardthof in Weilheim stattfinden. Dieser Hof in Alleinlage wurde von uns liebevoll zum Seminarhaus ausgebaut. Er liegt – mitsamt phantastischem Bergblick, Wald und sehr viel Grund mit ruhigen Ecken – im Pfaffenwinkel inmitten der oberbayerischen Vorgebirgslandschaft und bietet ein optimales Arbeits- und Lernambiente.
Bei Terminschwierigkeiten können versäumte Module im nachfolgenden Jahrgang nachgeholt werden.

Am 13. Januar 2018 sind Sie von 10–13 Uhr zu einem kostenlosen Schnuppertag auf dem Hardthof eingeladen. Sie können an diesem Tag die Lehrtrainer-Innen, unser Konzept und den Ort der Ausbildung kennen lernen.

15.–17.03.2018	Wer & Was	Einführung in die Grundlagen systemischer Beratung
17.–19.05.2018	Hand & Fuss	Der Methodenkoffer
19.–21.07.2018	Kommen & Gehen	Standortbestimmung/Aufgaben bestimmter Lebensphasen
20.–22.09.2018	Lob & Tadel	Sich und Andere führen
15.–17.11.2018	Wort & Bild	Verbale und nonverbale/ körperorientierte Methoden
17.–19.01.2019	Kopf & Bauch	Persönlichkeitsentwicklung
14.–16.03.2019	Ende & Anfang	Coachings beenden und evaluieren/eigene Vermarktung

Die LehrtrainerInnen

Dr. Oskar Handow

Jahrgang 1973. Gründer und Geschäftsführer der **handow**company GmbH sowie Eigentümer des Hardthofs. Diplom-Psychologe und Dr. phil. („Coaching in Leistungssport und Wirtschaft – Vorstellung eines integrativen Ansatzes"). Seit 1999 selbständig als Coach, Trainer, Berater und Sportpsychologe.

Neben einer zweijährigen Weiterbildung „Systemisches Coaching und Teamentwicklung" am Institut für systemische Beratung in Wiesloch hat er eine einjährige Ausbildung als Outdoor-Guide bei planoalto in St. Gallen absolviert.

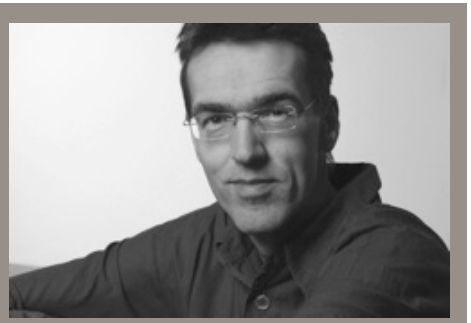
Weitere Fortbildungen in systemischem Aufstellen und Transaktionsanalyse. Besitzt die Berechtigung zum Ausbilder Autogenes Training.

Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind das Einzelcoaching, die Beratung in Veränderungsprozessen (Change Management), die Planung und Durchführung von Seminaren, Weiterbildungen und Assessment Centern sowie die Sportpsychologie (als Sportpsychologe des Olympiastützpunktes Bayern).

Zudem war er von 2007–2008 als Head of Coaching & Training für das LMU Center for Leadership and People Management unter Leitung von Prof. Dr. Dieter Frey tätig, das im Rahmen der Exzellenz-Initiative Personalentwicklung für das wissenschaftliche Personal der Ludwig-Maximilians-Universität München betreibt.

Die LehrtrainerInnen

Matthias Kratz



Jahrgang 1959. Diplom-Sozialpädagoge mit theologischer Zusatzausbildung. Lehrauftrag an der Philosophisch-Theologischen Hochschule Benediktbeuern. Selbständig als Coach, Trainer und Berater in Profit- und Non-Profit-Organisationen (Einzelcoachings, Führungskräftetrainings sowie Biografiearbeit); Mitbegründer der „Gesellschaft für Biografiearbeit“.

Netzwerkpartner beim Managementcentrum Schloss Lautrach.

Weiterbildung als „Systemischer Berater im Bereich Organisationen“ (ISBW).

Inge Morteani

Jahrgang 1945. Studium der Germanistik und Theologie. Langjährig leitende Funktionen im Sozialmanagement. Seit 1986 freiberuflich tätig als Coach, Therapeutin, Teamentwicklerin und Management-Beraterin im Bildungs- und Sozialbereich sowie in Unternehmen der freien Wirtschaft. Mitarbeit in verschiedenen Trainer-Netzwerken.

Diplom in Gesprächspsychotherapie, Lehrbefähigung in Themenzentrierter Interaktion. Fortbildungsvielfalt in den Bereichen der Psychotherapie, der Erwachsenenbildung und der Personal- und Organisationsentwicklung.

Die LehrtrainerInnen

Sandra Handow

Jahrgang 1973. Ausbildung zur Bankkauffrau, Studium der Bankbetriebswirtschaft. Sie ist nach langjähriger operativer Tätigkeit im Verkauf, in der Führung und in der internen Beratung (Coaching und Training) einer mittelständischen Regionalbank seit 2007 freiberuflich als Coach und Trainerin tätig.
Weiterbildungen in systemischer Beratung (ISBW), systemische Prinzipien in Familien und Organisationen (Jörg Pannenbäcker, Eutin), Körperarbeit und Transaktionsanalyse (am Odenwald-Institut). Autorisierte Trainerin für das DISG-Persönlichkeitsmodell (persolog).

Unser Lehrteam vereint Kompetenzen und Praxiserfahrungen aus den Bereichen Wirtschaft, Bildung, Sozialarbeit und Spitzensport sowie aus der wissenschaftlichen Forschung zum Thema Coaching. Unsere gemeinsame Haltung haben wir in unserem Verständnis von Coaching formuliert. Unsere Arbeit als LehrtrainerIn ist geprägt von unserer Unterschiedlichkeit, den individuellen Stilen: Wir bieten Ihnen eine ausgewogene Mischung der Geschlechter und Altersstufen sowie der Berufs- und Lebenswege.

Anmeldung

Die Anmeldung kann in mündlicher oder schriftlicher Form (per Mail oder Brief) erfolgen. Unsere Homepage bietet Ihnen auch ein Anmeldeformular zum Download. In jedem Falle erhalten Sie anschließend eine Buchungsbestätigung und unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Nach Zu- respektive Rücksendung der unterschriebenen Buchungsbestätigung sind Sie verbindlich für die Ausbildung angemeldet.

Die Kosten für die Ausbildung (inklusive aller Materialien sowie zwei gemeinsamer Essen pro Baustein, aber exklusive der Unterbringung) belaufen sich auf 5985.- Euro für Selbstzahler und 6450.- Euro für Firmenkunden. Zu diesen Preisen kommt die gültige Mehrwertsteuer hinzu. Die Ausbildungsgebühr fällt in zwei Raten an, die jeweils zwei Wochen vor dem ersten und vierten Baustein fällig werden.

Die Anmeldefrist für den Ausbildungsjahrgang März 2018 - März 2019 läuft bis zum 31.01.2018.

Detaillierte Inhalte der Module

1. Modul: Wer & Was

Einführung in die Grundlagen systemischer Beratung
(Leitung: Dr. Oskar Handow)

- Abgrenzung von anderen Verfahren (Ethik und Grundhaltung im Coaching)
- Grundlagen systemischer Beratung
- Schaffung von Rahmenbedingungen (persönliche und fachliche Passung, Haltung, Regeln, Dauer etc.); Gestaltung der Beziehungsebene
- Erstgespräch/Auftragsklärung
- Vertragsgestaltung (formale und psychologische Verträge)
- Phasen eines Coaching-Prozesses (Kontakt, Kontrakt, Diagnose, Intervention, Abschluss)
- Rollenmodelle für Coach und Klient (Kläger, Besucher, Kunde...)
- Steuerung von Coaching-Prozessen
- Wirkfaktoren eines Coachings

2. Modul: Hand & Fuss

Der Methodenkoffer
(Leitung: Dr. Oskar Handow)

- Was bislang bereits im Methodenkoffer ist (Blick zurück/Kompetenzenbilanz)
- Wo man den Koffer füllen kann (Quellen/Ressourcen/Transfermöglichkeiten)
- Wie man den Koffer packen sollte (persönliche Passung/Authentizität)
- Der Einsatz von Modellen und Techniken im Coaching
- Diagnoseprozesse im Coaching; Diagnoseinstrumente
- Auswahl passender Übungen/Diagnoseinstrumente; Auswertung
- Grundlagen der Transaktionsanalyse/Persönliche Antreiber
- Feedback/Spiegelungen (positive und negative Verstärkung)
- Techniken und Methoden aus dem Leistungssport
- Möglichkeiten des Outdoor-Coachings/Naturerfahrung: Erholungsraum und Inspirationsquelle

Detaillierte Inhalte der Module

3. Modul: Kommen & Gehen

Standortbestimmung/Aufgaben bestimmter Lebensphasen
(Leitung: Matthias Kratz)

- Aktueller Stand in verschiedenen Lebensbereichen
- Konzept der Biographiearbeit
- Lösungsorientierte Ressourcenanalyse/Kompetenzenbilanz
- Lebenskreis; altersspezifische Entwicklungsaufgaben; kritische Lebensereignisse
- Wertschätzung und Einzigartigkeit
- Feedback geben
- Zielsetzung und Selbstcoaching
- Die eigene Wirkung als Coach (professionelle Rolle versus Authentizität)

4. Modul: Lob & Tadel

Sich und Andere führen
(Leitung: Sandra Handow)

- Herausforderungen in der Führungsrolle
- Veränderungen einleiten und gestalten
- Karriereberatung/eigene Entwicklungsmöglichkeiten
- Work-Life-Balance: Im Spannungsfeld von Privat-, Professions- und Organisationsrolle
- Führen versus Begleiten als Coach: Umgang mit der Macht (Helfer-Syndrom)
- Möglichkeiten und Grenzen der Führungskraft als Coach
- Selbstmanagement durch Rituale und andere Techniken
- Aufstellungsarbeit mit Figuren und Hilfsmitteln

Detaillierte Inhalte der Module

5. Modul: Wort & Bild

Nutzung der Sprache - nonverbale/körperorientierte Methoden (Leitung: Matthias Kratz & Sandra Handow)

- Narrative Techniken
- Fragetechniken
- Seelische Leitbilder
- Metaphern und Bilder
- Visualisierung/Kommunikationsbrücken (Skulpturarbeit/ Aufstellungsarbeit)
- Wahrnehmung (Sinne, Muster, Täuschungen)
- Emotionen und Körperwissen
- Intuition als Informationsquelle

6. Modul: Kopf & Bauch

Persönlichkeitsentwicklung (Leitung: Inge Morteani)

- Theorien und Modelle zur Persönlichkeit
- Persönlichkeitsdiagnose und Potenzialanalyse
- Verinnerlichte Antreiber und Muster
- Eskalation und Deeskalation (Krisen erkennen und verstehen; Krisenintervention)
- Grenzen (eines Coachings/persönliche Grenzen) und Potenziale
- Individuelle Entwicklungsplanung und Profilschärfung
- Veränderung durch Rituale und „Hausaufgaben“

7. Modul: Ende & Anfang

Coaching beenden und evaluieren (Leitung: Dr. Oskar Handow)

- Abschluss von Prozessen
- Erfolge bewusst machen; Transfer sichern
- Alleinstellungsmerkmal/Marketingstrategie herausarbeiten
- Kooperation mit Personalabteilungen
- Preisgestaltung
- Aufbau von Netzwerken
- Supervision
- Einbindung in Verbände
- Feedback aus der Lerngruppe zur eigenen Entwicklung
- Ausblick auf weitere Entwicklungsschritte

handowcompany

Kontakt

handowcompany GmbH

Hardthof / Im Hardt 2

82362 Weilheim

Tel.: +49 881 9277 6570

mail@handow.com

www.handow.com