



PROFECON | Prof. Etzel Consulting

E©-Institut auf dem Potenzial-Campus. Ausbildung zum **Systemischen Business Coach** (Zert.)



EMRICH
Consulting
...improving people!

Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Sobald man aufhört, treibt man zurück.

- Zitat Benjamin Britten -

- ◆ **Nutzen Sie die Chance, um sich zu qualifizieren und fortzubilden und erweitern Sie Ihre eigenen Kompetenzen und beruflichen Chancen durch gezielte Weiterbildung!**
- ◆ Im E©-Institut haben Sie nicht nur Top-Ausbilder sondern auch echte Experten an Ihrer Seite, die Sie auf Ihrer Weiterbildungs-Journey unterstützen und auf Basis langjähriger Erfahrungen praxisnah die Inhalte vermitteln!

Nur wer sich bewegt kann etwas bewegen!

- ◆ Die Coachingbranche boomt, der Wunsch nach Selbstoptimierung und Unterstützung in allen Lebenslagen und –fragen steigt. Die Menschen wollen ihre Stärken stärken sowie Schwächen reflektieren und in Stärken wandeln, das Bestreben nach dem selbstoptimierten Ich wächst.
- ◆ Daher ist verständlich, dass nicht nur der Bedarf nach Coachings ansteigt, sondern auch die Zahl an Coaches. Doch ist hier ein bedeutender Fakt zu beachten: Coach ist kein geschützter Begriff, es bedarf keiner Ausbildung um sich Coach nennen zu können. Klienten achten daher enorm auf die Qualifikationen der, sich auf dem Markt befindenden, Coaches.
- ◆ Aber nicht nur als selbstständiger Coach ist es wichtig diese Qualifikationen zu erwerben, auch Personaler und Führungskräfte können, durch die Optimierung Ihrer Kompetenzen, als Wegweiser für Mitarbeiter agieren!



- ◆ Wir bieten Ihnen eine Ausbildung zum zertifizierten systemischen Coach auf hohem Niveau an – online, qualitativ hochwertig, zeitlich flexibel und ortsunabhängig können Sie sich nun von unseren Coaches zertifizieren lassen!

Inhalte und Programmplan – Systemischer Business Coach Basic

- ◆ Ziel: Nach Abschluss des „Basic“ beherrschen Sie Grundtechniken des Coaching und wissen, wie Sie als Coach an Ihre Klienten kommen.
- ◆ **Modul 1:** Erleben Sie ein persönliches Einzelcoaching inklusive MBTI-Test und individueller Persönlichkeitsanalyse. Aufbau und Struktur von Coaching-Sitzungen, Pacing, Rapport und Leading im Coaching, Kennenlernen eigener Stärken und Schwächen als Coach.
- ◆ **Modul 2:** Wie komme ich als Coach an meine Klienten? Positionierung – anders sein; Inszenierung – spannend sein; Profilierung – bekannt werden. Social Media Marketing, die „3 C“: Contacting, Convincing, Contracting. Work-Life-Balance-Coaching mit dem „Lebensrad“.



Inhalte und Programmplan – Systemischer Business Coach Advanced

- ◆ Ziel: Nach Abschluss des „Advanced“ können Sie professionelles Einzelcoaching durchführen und beherrschen die wichtigsten Methoden und Techniken für Standard-Themen im Business-Coaching.
- ◆ **Modul 3:** Coaching-Modelle und Prinzipien, Systemisches Coachingverständnis, Coaching-Kontrakt, Teufelskreise bei Klienten identifizieren und auflösen, das TALK-Modell, Techniken aus der kognitiven Verhaltenstherapie.
- ◆ **Modul 4:** Auftrags-, Kontext- und Zielklärung, Systemische Fragetechniken (zirkulär, hypothetisch, metaphorisch), „Wunderfrage“, Lösungsfokussiertes Coaching nach Steve de Shazer, Skalierungsfragen.
- ◆ **Modul 5:** Telefon-Coaching, Email-Coaching, Coaching per SMS, Fulfillment-Coaching, Werte des Coaching-Klienten herausarbeiten, Prozess-Coaching, Einsatz von Rollenspielen mit Videoanalyse und „Shadowing“.



Inhalte und Programmplan – Systemischer Business Coach Master

- ◆ Ziel: Nach Abschluss des „Master“ sind Sie für anspruchsvolle Management- und Teamcoachingprozesse bestens vorbereitet. Sie können Ihre Kompetenz durch ein anerkanntes Zertifikat nach außen hin klar aufzeigen.
- ◆ **Modul 6:** Unternehmens-Coaching mit der DELFIN-Methode, Analyse systemischer Dynamiken im Coaching, Aufstellung mit Stellvertretern (V. Satir), Holzfiguren und „Beziehungsbrett“. Methoden des Team-Coachings, „Inneres Team“ nach Prof. Dr. Schulz von Thun.
- ◆ **Modul 7:** Provokative Therapie nach Frank Farrelly, Challenge Coaching, Nutzung von Humor und Reframing, Einsatz von Persönlichkeitstests (HDI, DISG, MQ) und Intelligenztests.
- ◆ **Modul 8:** Induktion von Trancezuständen und Einsatz der Business-Hypnose im Coaching. Arbeit mit inneren Bildern und Metaphern bei Führungskräften. Einsatz von Storytelling mit und ohne Hypnose. Professionelles Visualisieren am Flip-Chart. Zusammenfassung und Vorbereitung auf die Zertifizierung.



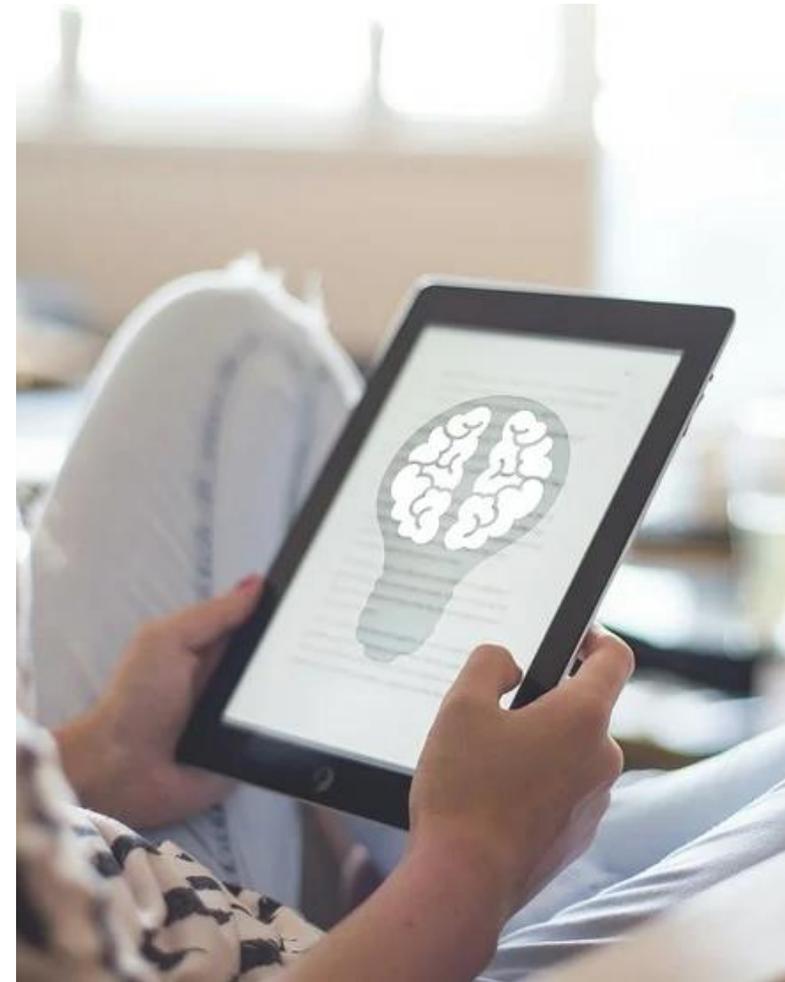


Coaching als Wegweiser

- ◆ Coaching ist kein einfacher Prozess, der Coachee strebt eine Veränderung an, die für ihn selber sehr schwer und teilweise auch unangenehm sein kann. Der Weg zu einem besseren Ich ist nicht einfach.
- ◆ Dies erfordert von Coaches fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten, den Coachee auf seinem Weg zu begleiten und zu unterstützen. Sie als Coach, werden der Wegweiser sein und dem Coachee dabei helfen den richtigen Weg für sich zu finden, aber keineswegs den Weg vorschreiben!
 - ◆ Welche Methoden können angewendet werden?
 - ◆ Wie gehe ich auf jeden Coachee individuell ein?
 - ◆ Welche Techniken sind wie und wann anzuwenden?

Coaching – Fähigkeiten entfalten, Ziele erreichen!

- ◆ In unserer fundierten Coaching-Ausbildung werden Ihnen diese Fragen beantwortet, zudem erhalten Sie das umfassende methodische Rüstzeug, um professionelle Business-Coachings souverän durchführen zu können.
- ◆ Die Didaktik des Kurses ermöglicht Ihnen die notwendige Selbstentfaltung, um Sie für diese anspruchsvolle Tätigkeit bestens zu wappnen. Dadurch sind Sie in der Lage, in gleichem Maße Ihre persönliche Leistungsfähigkeit, wie auch die Performance Ihrer Klienten oder Mitarbeiter nachhaltig zu steigern.
- ◆ Die Qualität der Kurse stellen wir sicher, indem wir uns an aktuellen empirischen Forschungsergebnissen in gleichem Maße orientieren, wie an unserer jahrzehntelangen praktischen Erfahrung auf diesem Gebiet. Die Ausbildung findet ausschließlich in lernintensiven Kleingruppen statt.
- ◆ Die Ausbildung umfasst 3 Blöcke: „Basic“, „Advanced“ und „Master“ und können auch separat von Ihnen gebucht werden.



Jetzt neu und noch nie dagewesen!

- ◆ Die Module 1 und 2 können Sie nun als separate 6 Wochen Learning-Journey buchen und erhalten eine Zertifizierung der Fortbildung.
- ◆ Die Lernstrategien zeichnen sich durch einen gekonnten Mix aus Tutorials, Anleitungen zu offline Übungen, gemeinschaftlich kollaborativem Lernen und Arbeiten mit der Trainingsgruppe sowie Erstellen von modernen Arbeitsformen aus. Mindmaps, Glossare und in regelmäßigen Abschnitten Live-Training Elemente, die dann auf unserer Plattform Potenzial-Campus in Form einer Videokonferenz abgebildet werden. Somit kann die gemeinsame Arbeit in mehreren virtuellen Räumen ermöglicht werden.
- ◆ Dieses Angebot erhalten Sie zu einem einmaligen Preis von 999€ zzgl. MWST





Modul 1

- ◆ Organisatorische Hinweise für die gesamte Coaching-Ausbildung und die möglichen Zertifizierungen
- ◆ “Beratung ohne Ratschlag” – Worin unterscheidet sich Systemisches Coaching von Beratungsgesprächen oder Einzeltrainings?
- ◆ Erleben von systemischen Dynamiken mit Hilfe der erlebnispädagogischen Outdoor-Übung “Gummizelle”.
- ◆ Was sind die Grundlagen von speziell “Systemischem” Business Coaching?
- ◆ Erleben Sie ein persönliches Einzelcoaching
- ◆ Ermitteln und erkennen Sie Ihr individuelles MBTI-Persönlichkeitsprofil
- ◆ Individuelle Persönlichkeitsanalyse
- ◆ Aufbau und Struktur von Coaching-Sitzungen
- ◆ “Best of NLP” – Welche Tools aus dem Neurolinguistischen Programmieren (NLP) können wir im Coaching nutzen?
- ◆ Nutzung von Pacing und Rapport im Coaching
- ◆ VAKOG-Pacing (Visuell, auditiv, kinaesthetisch, olfaktorisch, gustatorisch)
- ◆ Spezielle Leading-Techniken für Coaches und Führungskräfte
- ◆ Kennenlernen eigener Stärken und Schwächen als Coach



Modul 2

- ◆ Wie komme ich als Coach und als Trainer an meine Klienten?
- ◆ Darf/soll ich auch Freunde und Verwandte coachen?
- ◆ Welche Honorare sollte ich als Coach pro Stunde verlangen?
- ◆ Positionierung als Coach – anders sein
- ◆ Inszenierung als Coach – spannend sein
- ◆ Profilierung als Coach – bekannt werden
- ◆ Wie nutze ich als Coach das Internet, um Klienten zu bekommen?
- ◆ Social Media Marketing für Coaches: Twitter, Facebook, YouTube, XING und Co.
- ◆ Wie nutzen ich Publikationen (Bücher, Zeitschriften), um mich als Coach bekannt zu machen?
- ◆ Wie führe ich erfolgreiche Akquisegespräche?
- ◆ Wie verkaufe ich mich als Coach an ein “Buying Center” in einem großen Unternehmen?
- ◆ Die 3 C der Kundengewinnung: Contacting, Convincing, Contracting
- ◆ Wie schließe ich einen juristisch “wasserdichten” Vertrag mit meinen Coaching-Kunden?
- ◆ Work-Life-Balance – Coaching mit dem “Lebensrad”
- ◆ Balance-Coaching
- ◆ Arbeit mit Bodenankern zur Verdeutlichung von Entscheidungsoptionen
- ◆ Arbeit mit dem “Lebensbaum” zur Visualisierung biographischer Ressourcen beim Coaching-Klienten

E©-Institut Ihre Zertifizierungsstelle

- ◆ Auf dem Potenzial-Campus bieten wir Ihnen zertifizierte Ausbildungen auf Basis langjähriger Erfahrung und fachlichem, fundiertem Know-How.



Prof. Dr. Stefan Etzel



Prof. Dr. Stephan Buchhester



Prof. Dr. Katrin Winkler



Dr. Martin Emrich

- ◆ Diese können Sie ganz einfach remote absolvieren, so sparen Sie Reisekosten und Kosten der Unterbringung, aber auch wichtige Lebenszeit. Zudem ist unser Angebot garantiert virenfrei, CO₂-neutral sowie zeit- und ortsunabhängig.
- ◆ Lassen Sie sich von Prof. Dr. Stefan Etzel, Prof. Dr. Stephan Buchhester, Dr. Martin Emrich und Prof. Dr. Katrin Winkler ausbilden, qualifizieren und zertifizieren.



Ihr Ausbilder im Themenfeld „Personaldiagnostik“



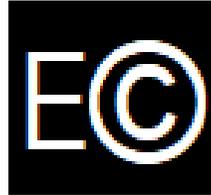
Dr. Martin Emrich

Geschäftsführung Emrich Consulting

- ◆ Dr. Martin Emrich ist Coach, einer der Top 100 Speaker im deutschsprachigen Raum, Bestseller Autor sowie Geschäftsführer von Emrich Consulting. Jahrelange Erfahrung im Coaching kennzeichnen ihn in seiner Coachingpraxis, seine Coachings sind authentisch, fesselnd und nachvollziehbar. Er ist spezialisiert auf Persönlichkeits-, Führungskräfte- und Managementcoaching sowie Konfliktmanagement, Feedbackkultur, Kommunikation und Teamtraining. Besonderes Feature seiner Coachings: durch seine langjährigen auch internationalen Erfahrungen kann er Sie in 5 Sprachen begleiten.

- ◆ Interessiert? Machen Sie einen Termin mit uns in unserem Potenzial-Campus-Meeting-Room. Dort würden wir Sie gerne treffen und mit Informationen zu unseren Produkten und Dienstleistungen versorgen bzw. alle Ihre Fragen gerne beantworten. Wir senden Ihnen umgehend Terminvorschläge und freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!





PROFECON | Prof. Etzel Consulting

+49 (0) 2451 93 24 905

info@profecon.de

www.profecon.de

 Professor Etzel Consulting

Potenzial Campus