

Ausbildungsinhalte Coachingausbildung/-weiterbildung:

1. Modul I - Basiselemente:

- Allgemeines Grundlagenwissen
- Coaching Vorbereitung
- Systematik des Coaching Prozesses / Coaching Methodik
- Ist-Analyse (Anamnese-/Beratungsbogen)
- Selbstbewusstsein & berufliche Zielorientierung (Schwerpunktausrichtung des Coachings)
- Kommunikationsgrundlagen/ Kommunikationstraining (positives Gesprächsklima, effizientes Zuhören, Rapport-Vertrauen und Beziehung zum Coachee aufbauen, Kommunikationstechniken)
- Professionelle Gesprächsführung (Phasen eines Kundengesprächs/ Akquisitionsgesprächs, sichere Gesprächsführung)
- Erfolgreiche Außenwirkung

2. Modul II - Vertiefungstraining:

- Praxisorientierung sowie Erstellen und Einsatz von individuellen Entwicklungsplänen, Förderung der Schlüsselqualifikationen
- Lösungsorientierte Gesprächsführung
- Systemisch-konstruktiv (systemische Interventionen → z.B. durch Fragetechniken)
- Bedeutung und Einsatz von „Pacing“ und „Leading“
- Präsentationstechniken kennen und einsetzen lernen
- Potentiale erkennen und nutzen, Zielvereinbarungen mit den Coachees
- Motivation/Motivationsprozesse
- Motivationstechniken kennen und einsetzen, inkl. Feedbackgespräche
- Verhaltensprozesse und deren Veränderung verstehen und begleiten
- Das Unbewusste – innermenschliche Prozesse (Ausdruckskompetenz) erkennen
- Bedeutung und Wirkung von Suggestionen (Fremdsuggestionen, Autosuggestionen)
- Wirkungsweise Placebo-/Nocebo-Effekt, selbsterfüllende Prophezeiung (self-fulfilling prophecy)
- Energetische Vorbereitung / Schwingungspotentiale
- Selbstverantwortung und Eigenmotivation
- Verbesserung der Problemlösungskapazitäten

- Überprüfung und sinnvoller Einsatz der gegebenen Förderinstrumentarien und Förderstrategien
- Einführung in die Transaktionsanalyse
- Glaubenssätze und ihre Wirkung
- Neuroplastizität
- Analyse von „Stuck-States“ (festgefahrener Glaubenssätze)
- Resilienz (von der Achtsamkeit zum Selbstmanagement)

3. Modul III - Vertiefungs- & Praxisphase:

- Erfolgsprinzip Aktivität / Handlungsprozesse
- Beziehungs- / Wirkungskompetenz verbessern
- Coaching-Gespräche führen, Auswahl und Erstellen von Aktivitäten Plänen zur zielorientierten Umsetzung des Know-hows
- Existenzgründungs-Unterstützung
- Systematische Lebensplanung
- Fördersuggestionen erstellen und einsetzen
- Vom Stuck-State zum Ressource-State
- Zwiesgespräche und Zielüberprüfung
- Erfahrungsaustausch