

# LEHRGANG

## Intensive Coaching Curriculum 2019

*Ausbildung zum Wirtschaftscoach*



## I. ALLGEMEINES UND HALTUNG

Allgemein ist zu unserer Ausbildung zu sagen, dass wir keine „reine“ Lehre vermitteln. Die Ansätze und Methodenvielfalt im Coaching sind so groß, dass wir uns nicht auf eine Disziplin alleine beschränken können und wollen. Wir sind davon überzeugt, dass die Nutzung der Fülle ein großer Vorteil ist im Vergleich zur Reduktion auf eine einzige Richtung.

Dementsprechend arbeiten wir nicht ausschließlich systemisch, obwohl wir diesem Gedankengut sehr viel abgewinnen können und es oftmals anwenden. Wir gehen in unserem Ansatz davon aus, dass der Mensch nicht nur in Systeme eingebunden ist, sondern es dahinter auch ein großes Ganzes gibt, in dem alles einen Zusammenhang hat und Sinn macht.

Wir arbeiten mit dem Ansatz der Integration. Für uns entstehen nachhaltige Lösungen immer durch die Annahme dessen, was ist, und die positive Integration, anstatt der Verneinung und Ausgrenzung. Unser Prinzip ist daher immer das Sowohl-als-auch, anstatt der Haltung von Entweder-oder.

Wir sehen die Rolle als Coach sehr vielfältig. Die große Anzahl der am Markt vorhandenen Coaches zeigt, dass der Bedarf an dieser Berufsgruppe stetig gewachsen ist. Die sehr hohen Anforderungen in höheren Managementpositionen, in denen ein ehrliches Feedback oftmals vermisst wird, machen den Coach oft als Sparringpartner oder auch als Mentor nötig.

Um den vielfältigen Anforderungen als Coach gerecht zu werden, müssen unsere Teilnehmer<sup>1</sup> hoch reflektiert und sich ihrer eigenen Themen bewusst sein. Sie müssen diese gut integriert haben, um mit den Fragestellungen ihrer Coachees professionell umgehen zu können und nicht in die eigene Geschichte zu kippen. In unserer Ausbildung ist daher umfangreiches „Trockentraining“ mit Coachees und regelmäßige Supervision zur Aufarbeitung der eigenen Themen unabdingbare Pflicht.

Im Coaching arbeiten wir mit Kernmodellen wie beispielsweise der Übertragung und Gegenübertragung. Das Drama- bzw. Kraftdreieck dient uns als sehr wertvoller Ansatz in der Lösung von inter- und intrapersonalen Konflikten. Wir gehen im Coaching davon aus, dass es eine vorhandene Realität, die unabhängig vom Individuum existiert, gibt. Wir reißen uns daher nicht in die Vertreter des radikalen Konstruktivismus ein. Wir glauben an die Selbstverantwortung der Menschen und trachten immer danach, dass unsere Coachees diese Haltung erreichen. Wir begegnen den Themen unserer Coachees immer mit Respekt und Bedingungslosigkeit. Alles darf sein – es gibt nichts, was es nicht gibt.

## DER GENAUE AUFBAU UNSERER AUSBILDUNG

Unser Lehrgang ist folgendermaßen aufgebaut:

- PCM und Einstieg in das Coaching
- 1. Lehrgangsabschnitt:
  - Modul 1-7
- 2. Lehrgangsabschnitt:
  - Modul 8-12
  - Abschluss-Workshop
  - Zertifikat zum Wirtschaftscoach
- Dauer: ca. 1,5 Jahre

(Siehe Grafik nächste Seite)

<sup>1</sup> Für eine leichtere Lesbarkeit unseres Textes schreiben wir in der männlichen Form, sprechen damit aber immer gleichwertig Frauen und Männer an!

# Der Lehrgangsaufbau im Überblick

Vor dem Lehrgang

Kommunikations- und Stressprofil  
nach PCM® & Debriefing

## 1. Lehrgangsabschnitt: Methoden & Techniken | 7 Module à 2 Tage

- Einstiegs-Modul
- Modul 1
- Modul 2
- Modul 3
- Modul 4
- Modul 5
- Modul 6
- Modul 7

## 2. Lehrgangsabschnitt: Spezialgebiete & Praxis | 5 Module à 1 Tag + Abschluss-Workshop

- Modul 8
- Modul 9
- Modul 10
- Modul 11
- Modul 12
- Abschluss-Workshop
- Modul 8-12 inkl. 3 Std. Gruppen-Supervision
- Peergruppen-Arbeit
- Einzelcoaching mit Kunden  
40 Std. | Praxis
- Einzel-supervision  
10 Std.
- Teilnahme am Aufstellungsseminar  
1 Tag | Praxis
- Schriftliche Abschluss-Arbeit

Zertifikat „Wirtschaftscoach“

## 1. LEHRGANGSABSCHNITT

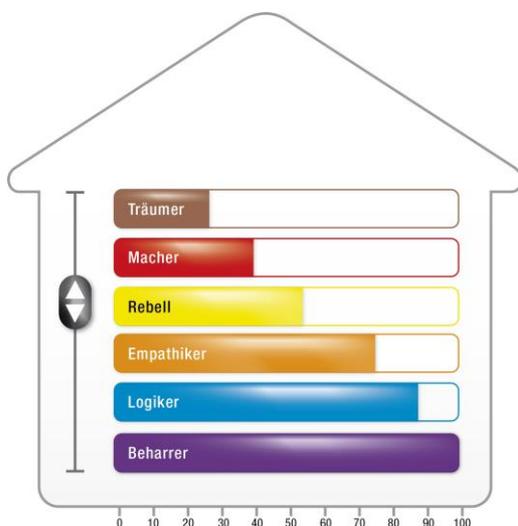
Der Lehrgang beginnt auf der individuellen Ebene mit einem Persönlichkeitstest und einer Potenzialanalyse:

### PCM INKL. DEBRIEFING GESPRÄCH

PCM (Process Communication Model®) ist ein Analysetool (online-Fragebogen), welches die Teilnehmer vor dem Start des Lehrgangs durchführen.

PCM erfasst die Persönlichkeitsstruktur der Teilnehmer sowie deren Stressmuster.

Die Ergebnisse des Tests werden mit den Teilnehmern in jeweils ca. 1,5 Stunden dauernden Einzel-Debriefing Gesprächen erläutert und interpretiert. Dieses Tools dient daher als erste Bestandsaufnahme und hilft dabei, mögliche eigene Muster zu erkennen und damit verbundene Themen zu erfassen.



PCM Persönlichkeitsarchitektur (Beispiel)

## EINSTIEG IN DAS COACHING | 3 TAGE | 2 COACHES

„Erkenntnismodul - Die Quintessenz des Coachings“

Zu Beginn des Lehrgangs ist es uns wichtig, die Teilnehmer in eine Erkenntnis zum Thema Coaching zu führen. An sich selbst und ihren eigenen Themen erfahren sie, was Coaching ist und was man damit erreichen kann. Jeder Teilnehmer wird daher zu einem eigenen Thema von den Lehrgangleitern gecoacht. Auf einer Metaebene wird gemeinsam in der Gruppe über das Erlebte reflektiert: welche Methoden und Techniken wurden angewendet, welche Haltungen wurden gezeigt, welche Phänomene traten auf, wie ist es dem Einzelnen dabei ergangen, etc. Es werden die Grenzen des Coachings aufgezeigt und der Unterschied zur Therapie herausgearbeitet. Alles, was im nachfolgenden Lehrgang gelehrt wird, wird gemeinsam besprochen und kann von jedem Einzelnen eingeordnet werden, sodass er nach dem Start entscheiden kann, ob er durch das Thema Coaching angesprochen wird oder nicht; ist der KICK OFF Ansatz und die dahinterliegenden Überzeugungen der richtige Ansatz oder nicht; ist Coaching eine passende Methode oder nicht. Hier kann über ein Weiterführen der Ausbildung entschieden werden.

### Inhalte:

- Kennenlernen in der Gruppe
- Begriffsklärung und wissenschaftliche Einordnung von Coaching
- KICK OFF Ansatz

Falls ein Teilnehmer beschließt, nach diesen ersten drei Tagen die Ausbildung zu beenden, erhält er eine Teilnahmebestätigung.

## KERNTEIL DES COACHINGLEHRGANGS – METHODEN UND TECHNIKEN

### MODUL 1 | COACHING BASICS 1+PCM BASICS I 2 TAGE | 2 COACHES

#### Inhalte:

- Quellen und Landkarte des systemischen Denkens und Konstruktivismus
- Struktur des Coaching Prozesses
- Das Erstgespräch und der „Vertrag“
- Ablauf eines Coaching-Gesprächs
- Der Loop und andere Coaching-Strukturen
- Die Haltung des Coaches
- PCM Grundlagen

**MODUL 2 | COACHING BASICS 2 | 2 TAGE | 2 COACHES**

**Inhalte:**

- Coaching Techniken und die verschiedensten Arten von Interventionen
- Zielarbeit
- Visualisierungen
- Fragetechniken
- Hypothesenbildung
- Selbsterfahrung und Praxisübungen
- Übertragung – Gegenübertragungsphänomene

**MODUL 3 | EINZELCOACHING | 2 TAGE | 2 COACHES – PRAXISMODUL**

Anhand von Praxisfällen werden alle in Coaching Basics 1+2 gelernten Inhalte in der Arbeit mit einer Einzelperson angewendet. Jeder Lehrgangsteilnehmer ist selber Coach.

**Inhalte:**

- Steuerung des Coaching-Prozesses
- Verschiedenste Interventionen gezielt einsetzen
- Umgang mit intrapersonalen Konflikten
- Erkennen der gängigen Abwehrmechanismen
- Arbeit mit behindernden Glaubenssätzen
- Praktisches Üben mit Feedbackschleifen

**MODUL 4 | GRUPPENDYNAMIK | 2 TAGE | 2 COACHES**

In der Lehrgangsgruppe werden Gruppendynamiken selbst erlebt und analysiert.

**Inhalte:**

- Gruppendynamik, Gruppennormen, Gruppenregeln, Gruppenthemen anhand der Erlebnisse in der Lehrgangsgruppe
- Bewusstmachen der eigenen Rolle in Gruppen
- Erarbeiten von verschiedenen Beobachtungsmethoden und Diagnosemodellen in Gruppenprozessen
- Erkennen von unterschiedlichen Denk- und Arbeitsweisen innerhalb von Gruppen
- Reflexion der eigenen Lernerfahrung

**MODUL 5 | TEAM- UND GRUPPENCOACHING | 2 TAGE | 2 COACHES – PRAXISMODUL**

Anhand von Praxisfällen werden alle in Coaching Basics 1+2 gelernten Inhalte in der Arbeit mit einer Gruppe oder einem Team angewendet.

**Inhalte:**

- Steuerung des Coaching-Prozesses
- Umgang mit interpersonellen Konflikten
- Diagnosemodelle (Dramadreieck, Rangdynamik, Tuckman, 4-Room, etc.)
- Verschiedenste Interventionen gezielt einsetzen
- Praktisches Üben mit Feedbackschleifen

**MODUL 6 | KONFLIKTCOACHING | 2 TAGE | 2 COACHES**

In diesem Modul werden die Möglichkeiten des Coachings in Konflikten – dem Haupteinsatzbereich des Coachings - betrachtet. Anhand von Praxisfällen der Teilnehmer wird der Fokus auf den Umgang mit Konflikten gelegt (intra- und interpersonal).

**Inhalte:**

- Konfliktarten
- Verlauf von Konflikten
- Gängige Diagnosemodelle
- Lösungsmodelle und Konfliktstrategien
- Konflikte und Gruppendynamik
- Reflexion und Praxisübungen

**MODUL 7 | INTEGRATION | 2 TAGE | 2 COACHES**

Integration des bisher Gelernten. Roter Faden vom Modul 1 bis in die Gegenwart..

**Inhalte:**

- Reflexion dessen, was die Gruppe gemacht hat und wie sie es bisher gemacht hat. Reflexion des Gruppenprozesses.
- Bildung von Hypothesen zur Lernfähigkeit der Gruppe: Wie lernen Gruppen
- Bei Bedarf Wiederholung bestimmter Schwerpunktthemen

## 2. LEHRGANGSABSCHNITT: PRAXIS UND SPEZIALGEBIETE MIT GASTREFERENTEN

Spätestens hier muss das eigene Üben mit tatsächlichen Coachees und/oder Gruppen beginnen. Insgesamt sind 40 Stunden eigene Coaching-Tätigkeit nachzuweisen. Diese erfolgen im Einzel- oder Gruppensetting, bzw. in Peergruppen.

Im zweiten Lehrgangsabschnitt wird das bisher Gelernte unter Supervision konsequent in die Praxis umgesetzt. Die Lehrgangsteilnehmer machen Umsetzungs- bzw. Praxiserfahrungen mit eigenen Coachees und/oder Gruppen. Im Zuge des weiteren Lehrgangs werden aus verschiedensten Spezialgebieten Top-Coaches eingeladen, um einen Überblick über weitere Coachingfelder zu schaffen. Es ermöglicht den Teilnehmern Blitzlichter auf andere Spezialgebiete zu werfen und Erkenntnis darüber zu gelangen, welches Wissen nötig ist, um als Coach dazu ein Angebot stellen zu können. Gleichzeitig werden dadurch Perspektiven für weitere Spezialisierungen im Coaching eröffnet.

### MODUL 8 | INTERKULTURELLES COACHING | 1TAG | 1 COACH

- 1. Halbtag Gruppensupervision:  
Die bisherigen Praxisfälle der Teilnehmer werden analysiert hinsichtlich Prozess, Methoden, Techniken, Haltung und Wirkung der Übertragungen. Alternative Vorgehensweisen bzw. Lösungsmöglichkeiten werden angeboten.
- 2. Halbtag: Spezialgebiet Interkulturelles Coaching

### MODUL 9 | STRESS UND KRISE | 1 TAG | 1 COACH

- 1. Halbtag: Gruppensupervision s. oben
- 2. Halbtag: Spezialgebiet Stress und Krise

### MODUL 10 | AUFSTELLUNGSARBEIT | 1 TAG | 1 COACH

- 1. Halbtag: Gruppensupervision
- 2. Halbtag: Spezialgebiet Aufstellungsarbeit

### MODUL 11 | ORGANISATIONSENTWICKLUNG UND CHANGE | 1 TAG | 1 COACH

- 1. Halbtag: Gruppensupervision
- 2. Halbtag: Spezialgebiet Organisationsentwicklung und Change Management

### MODUL 12 | HALTUNG | 2 TAGE | 2 COACHES

Jeder Teilnehmer führt vor der Gruppe ein Coachinggespräch durch. Zusammen mit der Gruppe wird anhand der Beobachtung für jeden zukünftigen Coach ein erstes Coach-Profil entwickelt. Dem Coach werden mögliche Lernfelder und Empfehlungen für zukünftige Spezialisierungen mitgegeben. Die Haltung des Coaches wird beschrieben. Beobachtung und Feedback durch die Gruppe und die Lehrgangsleitung.

### ABSCHLUSS-WORKSHOP | 1 TAG | 2 COACHES

#### Inhalte:

- Rückblick auf die gemeinsame Ausbildung
- Präsentation der schriftlichen Arbeit
- feierliche Zertifikatsverleihung
- und so könnte es weiter gehen ...

**Abschluss: Zertifikat zum Wirtschaftscoach**



## II. PRAXISNACHWEISE

Begleitend und für das Zertifikat obligatorisch:

- **40 Stunden Einzel- oder Gruppen-/bzw. Teamcoaching**  
Jeder Teilnehmer verpflichtet sich, 40 Stunden Coaching mit selbst akquirierten Kunden durchzuführen.
- **Peergruppen-Arbeit**  
In Peergruppen, die sich aus dem Lehrgang heraus formieren, werden untereinander Coachings durchgeführt. An bestimmten Stellen kann dabei ein Supervisor in Anspruch genommen werden.
- **10 Stunden Einzelsupervision in zwei unterschiedlichen Formaten:**
  - Eigene Themen die in einem Coaching-Prozess auftauchen werden in Einzelsitzungen mit dem Supervisor aufgearbeitet und reflektiert.
  - Eine Kleingruppe von max. 3 Personen, kann einen professionellen Supervisor dabei beobachten, wie ein anderer Lehrgangsteilnehmer supervidiert wird. Dies ist eine spezielle Möglichkeit, eine Supervision in Echtzeit bei einem Profi zu erleben und daraus selbst zu lernen
- **Mindestens 1 Tag Teilnahme an einem Aufstellungsseminar**  
Zur Selbsterfahrung und Reflexion der eigenen Lebensgeschichte sowie zur Schärfung der Wahrnehmung, welche Themen hinter Alltagsproblemen stecken können.
- **Schriftliche Arbeit**  
Jeder Teilnehmer beschreibt in einer Gesamtabhandlung einen selbst durchgeführten Coaching-Prozess. Dabei geht es um die Beschreibung des vereinbarten Ziels, der zugrundeliegenden Kernhypothesen, der dazu passenden Modelle und den erlebten Prozess, sowie welche Wirkung dieser auf den Coach selbst hat.  
Umfang: Ungefähr 30 Seiten.



### III. DIE HAUPT - COACHES



**Luzia Fuchs-Jorg**  
Geschäftsführerin KICK OFF  
Unternehmensberaterin  
Lehrgangsheiterin

Schwerpunkte:  
Führungskräfteentwicklung, Teamentwicklung,  
Organisationsentwicklung, Executive Coaching, Konflikt-  
und Changemanagement, systemische Aufstellungen



**Peter Gassler**  
Unternehmensberater, Coach

Schwerpunkte:  
Einzel-, Team- und Gruppencoaching ,  
Changemanagement, Führungskräfteentwicklung,  
Teamentwicklung, Strategieentwicklung



**Franz Dinhobl**  
Geschäftsführer KICK OFF  
Unternehmensberater

Schwerpunkte:  
Konfliktmanagement, Changemanagement,  
Unternehmensentwicklung, Assessmentcenter



**Dagmar Grafeneder**  
Unternehmensberaterin, Coach

Schwerpunkte:  
Teamentwicklung, Organisations- und  
Personalentwicklung, Moderationen, Coaching,  
Potenzialanalysen, Assessmentcenter



**Jessica Folkes**  
Geschäftsführerin KICK OFF  
Unternehmensberaterin

Schwerpunkte:  
Konfliktmanagement, Führungskräfteentwicklung,  
Diagnoseverfahren, interkulturelles Management,  
Teamcoaching



**Elfriede Schallert**  
Beraterin, Wirtschafts- und  
Gesundheitspsychologin, Coach

Schwerpunkte:  
Strategische Managementberatung, Konzept und  
Begleitung von Veränderungsprozessen,  
Führungskräfte- und Einzelcoaching, Teamentwicklung,  
Konfliktcoaching und Moderation



**Chris Fuchs**  
Geschäftsführer KICK OFF  
Unternehmensberater

Schwerpunkte:  
Interkulturelles Management, Führungskräftetrainings,  
Verkaufpsychologie, Gruppendynamik,  
Vertriebsmanagement, Assessment- und  
Developmentcenter

**+ weitere Coaches  
und diverse Gastspreeher**

## IV. VERANSTALTUNGSORT

Schloss Gumpoldskirchen  
A-2352 Gumpoldskirchen, Kirchenplatz 4  
[www.schloss-gumpoldskirchen.at](http://www.schloss-gumpoldskirchen.at)



## V. INVESTITION

EUR 10.600,00 inkl. MwSt – Ratenzahlung nach Vereinbarung möglich.

### Im Preis inkludiert:

1. Erstgespräch / Informationsgespräch
2. Kommunikations- und Stressprofil nach PCM® inkl. schriftliche Auswertung und Debriefinggespräch
3. 24 Seminartage (inkl. 4 Halbtage Gruppensupervision)
4. 10 Stunden Einzelsupervision
5. Peergruppen-Supervision nach Bedarf
6. 1 Tag Teilnahme am systemischen Aufstellungsseminar
7. Skripten und Unterlagen
8. Seminarraum und 2 Kaffeepausen pro Ganztage

## VI. ORGANISATORISCHE BEGLEITUNG ANMELDUNGEN INFORMATION



**Eva Fuchs**

Lehrgangsorganisation

Tel.: +43-1-710 78 54-14

Email: [eva.fuchs@kick-off.at](mailto:eva.fuchs@kick-off.at)

## VII. TERMINE

### ERSTER ABSCHNITT / FR+SA (+ 1x DO) JEWEILS 9.00-17.00 UHR

#### EINSTIEG IN DAS COACHING

21. + 22. + 23. März 2019

#### MODUL 1 / Basics + PCM

26. + 27. April 2019

#### MODUL 2 / Basics

24. + 25. Mai 2019

#### MODUL 3 / Einzelcoaching

28. + 29. Juni 2019

#### MODUL 4 / Gruppendynamik

30. + 31. August 2019

#### MODUL 5 / Team- und Gruppencoaching

11. +12. Oktober 2019

#### MODUL 6 / Konfliktcoaching

29. + 30. November 2019

#### MODUL 7 / Integration

10. + 11. Jänner 2020

### ZWEITER ABSCHNITT / SA (+ 1x FR)

JEWEILS 9.00-17.00 UHR

#### MODUL 8 / Gruppen-Supervision + Interkulturelles Coaching

15. Februar 2020

#### MODUL 9 / Gruppen-Supervision + Stress und Krise

04. April 2020

#### MODUL 10 / Gruppen-Supervision + Aufstellungsarbeit

16. Mai 2020

#### MODUL 11 / Gruppen-Supervision + Organisationsentwicklung und Change

27. Juni 2020

#### MODUL 12 / Haltung

04. + 05. September 2020

#### Abschlussworkshop

17. Oktober 2020

KICK OFF Management Consulting GmbH  
Wienerbergstraße 11 | A-1100 Wien |  
T: +43-1-710 78 54-0 | F: +43-1-710 78 54-9 |  
Email: [office@kick-off.at](mailto:office@kick-off.at) | [www.kick-off.at](http://www.kick-off.at) |