Ausbildung

Systemisches Business Coaching

Coaching 3.0

mit Diploma of Advanced Studies (DAS)

u.a. mit Adrian Schweizer und Prof. Dr. Hansjörg Znoj

prozessorientiert | systemisch | neurowissenschaftlich



Inhaltsübersicht

Ausbildung auf einen Blick ---- **2**

Ausbildung Systemisches Business Coaching – Coaching 3.0 ---- **3**

Ausbildungsinhalte ---- **5**

Wesentliche Modulinhalte ---- **6**

Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschlusszertifikates ---- **11**

Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung ---- **11**

Trainer der Ausbildung ---- **12**

Teilnehmerstimmen ---- **14**

Ausbildungsstandort ---- **16**

Ausbildungstermine ---- **17**

Modulzeiten & Kosten ---- **18**

Anmeldung ---- **19**

Ausbildung auf einen Blick

- **Die Steinbeis-drei Säulen-Methodik: Lernen-Üben-Umsetzen**
  Getreu unserer Steinbeis-Philosophie achten wir auf ein angemessenes Verhältnis von Anwendung und fundiertem Hintergrundwissen. Die Vermittlung notwendigen Hintergrundwissens zeichnet die erste Säule aus. Eine fundierte Basis gibt Orientierung und Sicherheit. Die zweite Säule beinhaltet selbstreflexives Üben und Anwenden. Sämtliche Fragestellungen und Inhalte des Seminars werden anhand von Praxisbeispielen trainiert und erörtert. Die dritte Säule beinhaltet die Umsetzung in der beruflichen Praxis – die Grundlagen werden im Seminar geschaffen. Unser Alumni-Verein begleitet Sie!

- **Unser Angebot – ein individuelles, persönliches Vorgespräch**
  Sie sind sich nicht sicher, ob die Ausbildung das Richtige für Sie ist? Oder Sie wollen uns persönlich kennenlernen? Gerne kommen wir mit Ihnen ins Gespräch und nehmen uns ausreichend Zeit für Sie. Auch ein Trainergespräch können wir gerne individuell vereinbaren. Uns ist wichtig, dass Ihre Entscheidung für uns wohl überlegt getroffen ist.

- **Öffentliches Abschlusskolloquium**
  Besuchen Sie uns zu unseren offenen Prüfungskolloquien. Gewinnen Sie einen Eindruck von unserer Ausbildung und nehmen Sie Kontakt zu Trainern und Absolventen auf.

- **Kostentransparenz von Anfang bis Ende**
  Sie buchen die Ausbildung einmalig und haben somit immer den Überblick über Ihre Ausgaben, da keine weiteren Kosten mehr auf Sie zukommen.

- **Die Seminarunterlagen – umfassende „Lektüre“**
  Zur Ausbildung erhalten Sie umfassende Ausbildungsmaterialien mit hilfreichen Unterlagen. Die Unterlagen aktualisieren wir für Sie fortlaufend.

- **Abschluss mit Zertifikat und Verbandszertifizierung**
  Bei Abschluss erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat der Steinbeis+Akademie GmbH – ein Schwesterunternehmen der Steinbeis-Hochschule GmbH im Steinbeis Verbund – bietet hochschulnahe Zertifikatslehrgänge im quartären Bildungssektor an, mit dem Ziel lebenslanges Lernen mit Fokus auf einem gelungenen Transfer in den Berufsalltag zu unterstützen.

Ausbildung Systemisches Business Coaching – Coaching 3.0

Coaching gilt als die individuellste und nachhaltigste Form der Personalentwicklung und Mitarbeiterführung. In unserer Ausbildung erlernen Sie mehr als **30 unterschiedliche Interventionstechniken**, welche Sie befähigen, als Coach und Berater innerbetrieblich oder freiberuflich Menschen zu helfen, sich von ihren Problemen zu lösen und ihre Ziele zu erreichen.

Zielgruppen der Ausbildung sind Führungskräfte im mittleren und oberen Management, Personalverantwortliche, Berater im wirtschaftlichen als auch sozialen Kontext oder Mediatoren und Trainer, welche sich als Coach in der prozessorientierten Einzelarbeit ausbilden lassen wollen.

Ausbildung Coaching 3.0: **Was unterscheidet unsere Coaching-Ausbildung von anderen Ausbildungen?**
Coaching 1.0: Coaching wurde in den achtziger Jahren des letzten Jahrhunderts als „Therapie für Gesunde" entwickelt. Adrian Schweizer war von Anfang an dabei und lernte in dieser Zeit den Umgang mit sprachlichen Interventionen nach dem Prinzip „*Einfach mit den Leuten reden*", wie es heute die allermeisten Coaches immer noch tun.

Coaching 2.0: Sehr bald fiel ihm aber auf, dass sprachliche Interventionen nicht oder nur sehr kurzfristig wirken, und er bildete sich in Amerika in neurobiologischen Methoden wie NLP weiter. Damit hatte er in Europa sehr großen Erfolg und wurde zum Coach der Industriellen und Unternehmer.

Coaching 3.0: Vor zehn Jahren ging Adrian Schweizer nach der Bekanntschaft von Lucas Dercks und Barbara Twersky einen Schritt weiter und begann den Raum, der uns umgibt, als primäres Organisationfeld und unsere Gedanken und Gefühle in seine Arbeit zu integrieren. Die Annahme dahinter: Veränderungen von Gewohnheiten sind nur möglich, wenn wir lernen, *nicht nur den Verstand, sondern auch die Gefühle und den Körper in die Veränderungsarbeit einzubeziehen* und als kraftvolle Ressource zu nutzen.

In Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Hansjörg Znoj und Prof. Dr. Dr. Gerhard Roth stellte er fest, dass Coaching 3.0 sowohl den Erfolgskriterien der psychologischen Veränderungsforschung als auch der Sichtweise der Neurobiologie entspricht. Coaching 3.0 ist daher eine nach der Wirksamkeitsforschung **wissenschaftlich abgesicherte Vorgehensweise**. Dieses Prädikat bietet keine andere Coaching-Ausbildung.

Coaching 3.0 ist somit die ideale Ausbildung für Menschen, die anderen Menschen helfen wollen, sich auch langfristig zu verändern.

Was lernen Sie?

In unserer Ausbildung lernen Sie, wie Sie als Coach dem Coachee helfen, seine unbewussten Widerstände, die ihn bis jetzt daran gehindert haben, dort anzukommen, wo er hin möchte, nicht allein intellektuell zu verstehen, sondern aufzulösen! So lernen Sie, wie Sie dem Coachee helfen, sein Ziel zu erreichen. Damit dies nicht für den Coach eine reine verstandesmäßige Übung bleibt, arbeitet jeder Teilnehmer und jede Teilnehmerin an den eigenen Zielen. Die Ausbildung bietet somit ebenfalls eine hervorragende Möglichkeit, mit sich selbst immer mehr ins Reine zu kommen und sich dem, was man im Leben wirklich erreichen will, anzunähern.

Wann ist eine Ausbildung im Coaching 3.0 für Sie sinnvoll?

- Wenn Sie eine Coaching-Ausbildung suchen, deren Tools auf neurobiologischen Erkenntnissen beruhen und in ihrer Wirksamkeit **wissenschaftlich abgesichert** sind.
- Wenn Sie **bereits als Coach** arbeiten und merken, dass sich Ihre Klienten mit Worten nicht oder nur schwer verändern lassen.
- Wenn Sie als **Coaching-Einsteiger** von Anfang an das lernen wollen, das tatsächlich wirkt.
- Wenn Sie sich bereits im Bereich der **Mediation** oder **Supervision** ausgebildet haben und nun auch im Kopf der Menschen arbeiten möchten, mit dem Anspruch, ihnen zu helfen, langfristig etwas zu verändern.
- Wenn Sie als **Führungskraft** merken, dass ihr Führungsstil zu wenig ankommt und erweitert werden sollte.
- Wenn Sie sich im Bereich Kommunikation, Konfliktlösung und Coaching **beruflich weiterentwickeln** wollen.
- Wenn Sie zu den **1% der Coaches** gehören wollen, deren Interventionen mehr als nette Worte und gute Ratschläge sind.

Adrian Schweizer hat diese Ausbildung über 18 Jahre an der FernUniversität Hagen angeboten und mehrere 100 Coaches ausgebildet. Er hat mir der Steinbeis Hochschule einen neuen Kooperationspartner gefunden und führt die Ausbildung an unserem Institut fort. Herr Schweizer arbeitet seit über 30 Jahren weltweit als Coach, Mediator und Organisationsentwickler. In die Ausbildung fließt die Erfahrung aus über 1.000 durchgeführten Coachings ein. Die Ausbildung bietet eine besondere und hoch anregende Mischung aus Theorie, Selbsterfahrung und Reflexion, die zu langfristig wirksamen und nachhaltigen Veränderungen führen. Wir sind sehr froh, einen derart erfahrenen Ausbildner für uns gewonnen zu haben.

Ausbildungsinhalte

Jedes Ausbildungsmodul ist einem speziellen inhaltlichen Schwerpunkt gewidmet. Dazu wird auch bereits Erlerntes wiederholt und sinnvoll mit neuen Aspekten verknüpft. Rollenspiele, Praxisfälle, Übungen sowie analytische Feedbacks unterstützen den Wissenstransfer in die Praxis. Somit ist ein kontinuierlicher Kompetenzzuwachs der Teilnehmer sichergestellt.

Die nachfolgende Übersicht gibt den Ausbildungsumfang in Zeitstunden an:

Module (Für eine ausführliche Beschreibung der Modulinhalte siehe „Wesentliche Modulinhalte“)	Zeitstunden (inkl. Pausen)
Baustein 1 – Systemisches Business Coaching Practitioner	
Modul P 1: Einführung in die Kunst und Wissenschaft des Coachings	29
Modul P 2: Aufbau von Vertrauen und Auflösung von Zweifel	29
Modul P 3: Erkennen und Arbeit mit unbewussten Motiven und Interessen	29
Modul P 4: Auflösung von schlechten Vorerfahrungen und negativen Überzeugungen	29
Modul P 5: Anwendung des Gelernten (Testing)	22
Ausbildungsstunden Baustein 1 (Präsenz)	138
Baustein 2 – Systemisches Business Coaching Master	
Modul M 1: Anpassung des Coachings an die individuellen Bedürfnisse und komplexe Interventionen	31
Modul M 2: Widerstandsfreie Sprache und Storytelling	31
Modul M 3: Master-Modelling - Wie erkenne und nutze ich Meisterschaft?	31
Modul M 4: Tests, Veränderungen von Kern-Glaubenssätzen und epigenetische Re-Strukturierung	31
Modul M 5: Anwendung des Gelernten (Testing) und Abschluss	14
Ausbildungsstunden Baustein 2 (Präsenz)	**138**
Gesamtausbildung	**276**

Wesentliche Modulinhalte

Baustein 1 – Systemisches Business Coaching Practitioner

Modul P 1: Einführung in die Kunst und Wissenschaft des Coachings
(möglich als „Kennenlern-Modul“)

Im ersten Modul lernen Sie den Unterschied zwischen Beratung und Coaching kennen: Der Berater löst das Problem für den Klienten. Der Coach hilft dem Klienten, das Problem selbst zu lösen. Coaching ist somit **Hilfe zur Selbsthilfe.** Sie lernen, wie Sie den Coachee aus der Verwirrung eines Problemzustandes in die Klarheit eines Lösungszustand führen und wie man ihm hilft, Ziele zu finden. Sie lernen zu überprüfen, ob der Coachee an seine Ziele glaubt oder nicht. Denn: wer nicht an seine Ziele glaubt, wird diese mit großer Wahrscheinlichkeit nicht erreichen. Es wird auch gezeigt, wie Ziele optimiert werden können, damit kein innerer Widerstand die Zielerreichung sabotiert.

Inhalte:

- Unterschiede der prozessorientierten Vorgehensweise im Coaching vs. der inhaltsorientierten Vorgehensweise in der Beratung
- Finden und Umschreiben von Zielen, sodass diese auch erreicht werden
- Karriere- und Lebensplanung
- 5 Phasen einer neurobiologisch wirksamen Intervention (nach Grawe und Roth)
- Erkennen von und Umgang mit unbewusstem Widerstand gegen angestrebte Ziele

Modul P 2: Aufbau von Vertrauen und Auflösung von Zweifel

Für ein wirksames Coaching ist es entscheidend wichtig, dass sich sowohl der Coach als auch der Coachee in einem offenen und lösungsorientierten Zustand befinden und dass zwischen beiden ein Vertrauensverhältnis besteht. In diesem Modul lernen Sie, wie Sie **Vertrauen und Offenheit aufbauen**. Weiter lernen Sie, wie Sie dem Coachee helfen können, wenn dieser **zu wenig Drive** hat, sein Ziel anzugehen oder wenn er am Ziel zweifelt. Fragetechniken und eine Einführung in die widerstandsfreie Sprache nach Milton Erickson runden dieses Modul ab.

Inhalte:

- Sich selbst und den Coachee in einen offenen und kreativen Zustand führen
- Aufbau und Ausbau von Vertrauen
- Auftragsklärung
- Fragetechniken
- Widerstandsfreie Sprache nach Milton Erickson
- Unterscheidung von bewusstem Verhalten und unbewussten Motiven
- Unterscheidung zwischen Fühlen, Denken, Einfühlen und Erkennen
- Einführung in die systemisch-konstruktivistische Arbeit

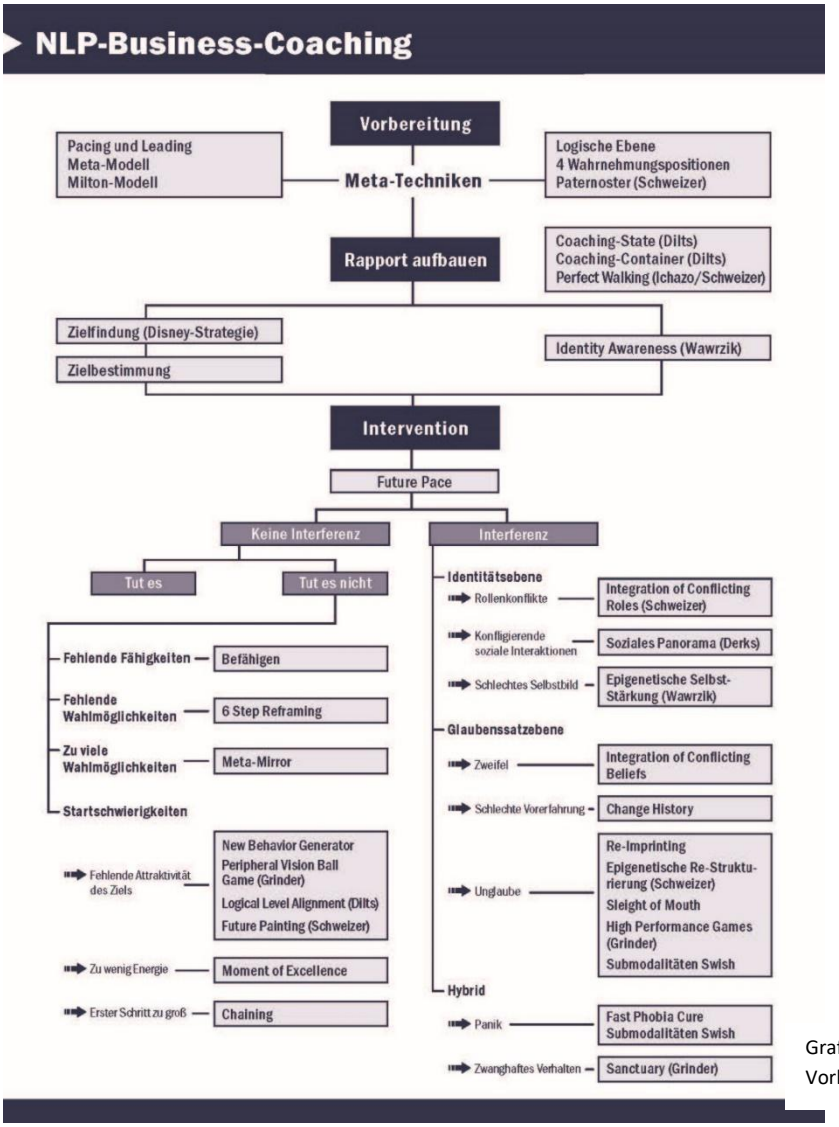
Modul P 3: Erkennen und Arbeit mit unbewussten Motiven und Interessen

Viele Menschen erreichen ihre Ziele nicht, weil sie nicht dazu fähig wären, sondern weil diese gegen ihnen nicht bewusste Motive oder Interessen verstoßen: Wer sehr an Freiheit orientiert ist, wird als Beamter vermutlich scheitern und wer sehr sicherheitsorientiert ist, wird als Freiberufler vermutlich keinen Erfolg haben. In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie diese meist **unbewussten Motive** erkennen und so mit ihnen arbeiten, dass sie die Ziele des Coachees unterstützen und nicht sabotieren.

Inhalte:

- Die 9 Motive, die unser Verhalten steuern
- Motivation des Coachees im Einklang mit seinen Motiven
- Auflösung von Motiv-Konflikten

Allgemeiner Interventionsprozess im Coaching (AIP)



Grafik: endless creative/Holm Klix nach einer Vorlage von Adrian Schweizer

Modul P 4: Veränderungstechniken

Das größte Hindernis bei der Zielerreichung besteht darin, dass wir schon einmal gescheitert sind und nun abermals ein Scheitern befürchten, oder dass wir (unbewusst) nicht an die Zielerreichung glauben. In diesem Modul lernen Sie, wie Sie diese **Widerstände** beim Coachee erkennen, an ihren Ursprung zurück verfolgen und auflösen, so dass die Zielerreichung nicht mehr sabotiert wird.

Inhalte:

- Erkennen von unbewussten inneren Widerständen
- Auffinden der Entstehungssituation von Widerständen (z.B. Arbeit mit der Zeitlinie)
- Auflösung von Widerstand durch Veränderung prägender Erinnerungen
- Begleitung des Coachees zur Zielerreichung

Modul P 5: Anwendung des Gelernten (Testing)

Jeder bringt ein Problem mit, ein Teilnehmer hilft ihm, dieses Problem zu lösen und ein Dritter und die Ausbildner beobachten den Prozess und geben Feedback.

Baustein 2 – Systemisches Business Coaching Master

Modul M 1: Anpassung des Coachings an die individuellen Bedürfnisse und komplexe Mediationen

Die im ersten Jahr gelernten **Veränderungstechniken** werden in einem komplexen Modell zusammengefasst, so dass sie vom Coach selbstständig neu strukturiert und an die Bedürfnisse des Coachees angepasst werden können. Es wird gezeigt, dass mit dem gleichen Grundmodell auch Mediationen spielerisch organisiert werden können. Sie lernen, woran Sie erkennen, dass jemand für ein Coaching nicht geeignet ist und therapeutischer Hilfe bedarf.

Inhalte:

- Die 4 Grundmodelle wirkungsvoller Interventionen
- Anwendung der Grundmodelle auf Beratung, Mediation und Organisationsentwicklung
- Aufbau eines agilen Teams
- Coaching und Mediation in der Organisationsentwicklung
- Umgang mit zu vielen und zu wenigen Handlungsmöglichkeiten
- Lösung von Fällen aus der Wirtschaft
- Grenzen von Coaching: Wann ist Therapie nötig?

Modul M 2: Widerstandsfreie Sprache und Storytelling

Wirksame Kommunikation regt die Gedanken an und interagiert mit den Gefühlen. Bewusstes und Unbewusstes werden verbunden. Wer die Grundelemente der Trance-Sprache beherrscht, hat hier Vorteile. In diesem Modul erlernen Sie deshalb, wie Sie vorgehen können, wenn Sie nur **mittels Sprache auf den Coachee einwirken** können. Ebenfalls erfahren Sie, wie Sie mit Metaphern die Wirksamkeit von Briefen oder Vorträgen erhöhen.

Inhalte:

- Unterscheidung zwischen grammatikalischer Sprache (Alltags-Sprache) und funktionaler Sprache (Trance-Sprache)
- Arbeit mit Sprach-Mustern, die das Unbewusste anregen
- Gezieltes Fragen zur Veränderung von Glaubenssätzen (Sleight-of-Mouth)
- Entwicklung von Metaphern
- Struktur der Heldenreise
- Storytelling

Modul M 3: Master-Modelling - Wie erkenne und nutze ich Meisterschaft?

Jeder Mensch kann etwas besser als ich selbst. Es gibt immer Menschen, die sind besser im Führen, Delegieren, Handeln oder Verkauften als andere. Diese Ressourcen nicht zu nutzen wäre fahrlässig. In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie **meisterliches Können** erkennen, die Vorgehensweise Ihres Modelles strukturieren um Anderen zur Verfügung zu stellen.

Inhalte:

- Durchführen von Assessments
- Herausarbeiten von Best-Practices und Entwicklung von Gold-Standards
- Implizites und explizites Modelling
- Modelling-Fragen
- Strategies of Genius
- Einführung in die Entwicklungspsychologie

Modul M 4: Tests, Veränderungen von Kern-Glaubenssätzen und epigenetische Re-Strukturierung

Manchmal ist es nötig, Tests durchzuführen, um herauszufinden, wo die Stärken und Schwächen der Coachees sind. Mit Hilfe dieser Tests können die Kern-Ängste ermittelt werden und mit komplexen Veränderungstechniken aufgelöst werden.

Inhalte:

- Herausfinden von Kern-Glaubenssätzen mit Hilfe von 9 Leitwerten
- Einführung in das Enneagramm – das Analyse-Tool der Jesuiten
- Veränderung von Kern-Glaubenssätzen mittels Re-Imprinting und epigenetischer Neustrukturierung

Modul M 5: Anwendung des Gelernten (Testing)

Um zur Prüfung zugelassen zu werden, werden 24 durchgeführte Coachings, 12 als Coach und 12 als Coachee, nachgewiesen und ein Coaching auf 20 Seiten in der Form einer Geschichte dargestellt. Prüfung anschließend wie im ersten Jahr. Ziel: Die Teilnehmer haben das Erlernte mehrfach eingeübt, so dass Sie es in der Praxis spielerisch anwenden können.

Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschlusszertifikates

- abgeschlossenes Hochschulstudium; oder
- abgeschlossene Berufsausbildung und einschlägige Berufserfahrung von mind. 3 Jahren

Bei Abweichungen ist eine Einzelfallprüfung notwendig.

Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung

Die Prüfung erfolgt gemäß Prüfungsordnung der Steinbeis+Akademie GmbH. Für die Zulassung müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- dokumentierte Anwesenheit von mindestens 80% der Ausbildungsstunden
- Einreichung der wissenschaftlichen Hausarbeit
- Vorliegen der vollständigen Bewerbungsunterlagen

Für die **Prüfung des Systemischen Business Coaching Practitioner** bringt jeder Teilnehmer ein echtes persönliches Problem mit. An den beiden Prüfungstagen werden zufällige 3er Gruppen gebildet. Jeder Teilnehmer nimmt einmal die Rolle des Coaches, des Coachees und des Beraters ein. Jeder Einzelne präsentiert sein Problem, der Coach hilft ihm, das Problem zu lösen und der Berater gibt Feedback. Alle drei Rollen werden von der Prüfungskommission supervidiert.

Um für die **Prüfung des Systemischen Business Coaching Master** zugelassen zu werden, müssen die Teilnehmer zwölf durchgeführte Coachings in der Rolle des Coaches und zwölf erlebte Coachings in der Rolle des Coachees nachweisen und ein Coaching in der Form eines wissenschaftlichen Berichtes von mindestens 20 Seiten dargestellt haben. Die praktische Prüfung erfolgt analog dem ersten Jahr.

Im Erfolgsfall schließt die Ausbildung mit der Erteilung eines Zertifikats „Executive Coaching“ der Steinbeis+Akademie GmbH ab. Werden beide Ausbildungsbausteine („Practicioner“ und „Master“) erfolgreich abgeschlossen, erhalten Sie ein **Diploma of Advanced Studies (DAS)** als „Executive Coach“ der Steinbeis + Akademie. Ein DAS sichert, wie die Studienabschlüsse Bachelor und Master auch, einen europaweit anerkannten Qualitätsstandard. Es entspricht in berufsbegleitenden Ausbildungen einem Bachelor-Abschluss im Vollzeitstudium.

Absolventen können zudem die Zertifizierung durch die „Society of Neurolinguistic Programming“ (USA) als **NLP Practitioner** und **NLP-Master-Practitioner** beantragen.

Trainer der Ausbildung

Adrian Schweizer



Adrian Schweizer arbeitete als Rechtsanwalt und bildete sich an der Harvard Law School in Mediation und an der University of California in Santa Cruz zum Coach weiter. Seit Beginn der 1990er Jahre arbeitet er weltweit als Mediator und Coach. Er hat in den letzten 30 Jahren über 1.000 Coachings durchgeführt. Zu seinen Kunden zählen Großindustrielle, Konzerne, als auch KMUs, Partnerschaften, Hochschulen und Privatpersonen. Er gilt sowohl auf dem Gebiet der Mediation als auch auf dem Gebiet des Coachings als einer der Pioniere im deutschsprachigen Raum. Zusammen mit Dr. Reiner Ponschab hat er Grundlagenwerke zum kooperativen Verhandeln und zur Mediation geschrieben. Im Jahre 2020 erschien ein 3-bändiges Standardwerk zu Coaching und Mediation. 2022 wird ein weiteres Buch über die wissenschaftliche Verankerung seines Ansatzes (mit Prof. HJ Znoj) erscheinen. Adrian Schweizer lehrt Kommunikation, Coaching und Mediation an der Universität Karlsruhe (K.I.T) und der Fachhochschule Luzern. Er ist bekannt für seinen effizienten, auf viel Selbsterfahrung basierenden Unterrichtsstil, der elegant Theorie und Praxis verknüpft.

Prof. Dr. Hansjörg Znoj



Hansjörg Znoj hat zuerst eine Lehre als Tiefbauzeichner abgeschlossen, bevor er sich entschieden hat, Abitur zu machen und Psychologie zu studieren. Nach seiner Zeit als Post-Doc in Kalifornien an der UCSF (University of San Franciso, California), wo er wissenschaftlich an Emotionsregulationsprozessen nach kritischen Lebensereignissen gearbeitet hat, bildete er sich nebenbei am Mental Research Institute in Menlo Park (John Weakland, William F. Fry) in Kurzzeittherapie aus. Er hat im Team von Klaus Grawe an der Entwicklung der Allgemeinen Psychotherapie mitgearbeitet. Diese Arbeitsgruppe versuchte die Frage zu beantworten, wie Therapie strukturiert sein muss, damit sie entsprechend wissenschaftlich belastbarer Kriterien wirkt. Seine Spezialgebiete sind u.a. der Umgang mit komplizierter Trauer, Regulationsprozesse und Therapieforschung. Hansjörg Znoj ist Professor für Klinische Psychologie an der Universität Bern und leitet seit 2017 die Abteilung für Gesundheitsmedizin und Verhaltensmedizin im Institut für Psychologie in Bern.

Dr. Till Neunhöffer



Dr. Till Neunhöffer ist Physiker, Master of Mediation und Träger des Schwarzen Gurtes in Aikido. Seine Doktorarbeit behandelt ein Experiment am geografischen Südpol und er verbrachte einen Sommer auf der Amundsen-Scott-Südpolstation in der Antarktis. Er hat viele Jahre Erfahrung in der Abwicklung komplexer IT-Projekte mit Schwerpunkt Prozess-Automatisierung in der Telekommunikations-Industrie. Er hat verschiedene Ausbildungen zu Coaching u.a. bei Gunther Schmidt, Steve Gilligan und Robert Dilts absolviert, ist Dozent am Milton-Erickson-Institut Heidelberg und anerkannter Experte der IAGC. Er lehrt Konfliktmanagement und Mediation an der HS Mainz. Seit mehreren Jahren arbeitet er selbstständig als Executive Coach besonders im komplexen Umfeld und betreut u.a. Professoren einer großen deutschen Universität. Sein Spezialgebiet ist die Verbindung von Coaching-Formaten mit Embodiment-Erkenntnissen aus dem Aikido. Im Moment arbeitet er an einem Buch zu diesem Thema. Dr. Neunhöffer hat bei Adrian Schweizer an der FernUniversität Hagen Mediation studiert und die Ausbildung zum Business Coach durchlaufen. Er kennt somit das ganze Programm aus eigener Erfahrung!

Rainer Wawrzik



Rainer Wawrzik lernte Datenverarbeitungskaufman mit der Spezialisierung auf Grossrechneranlagen. Er arbeitet als Führungskraft und Grossprojektmanager bei der Commerzbank in Frankfurt. Um seine Führungskompetenzen zu erweitern, bildete er sich zum Systemischen Executive Coach weiter (Fernuni Hagen). Weiterbildungen bei Prof. John Grinder (USA) in NLP, Dr. Steve Gilligan (USA) in Trancework, Dr. Gunther Schmidt (Milton Erikson-Institut Heidelberg) in hypnosystemischen Konzepten und Dr. Lucas Derks (Holland) im "Sozialen Panorama". Mit ihm und Adrian Schweizer zusammen schreibt er gerade an einem Buch zur "Mental Space Psychology". Mit Agilität befasst er sich seit Einführung der agilen Organisation und Arbeitsweise in der Commerzbank. Er ist zertifizierter Scrum-Master, begleitete die agile Transformation als Change-Agent, übernahm den Aufbau der Rolle des Release-Train-Engineers und ist aktuell Change-Manager und Personal-Coach für die Weiterentwicklung einer agilen Einheit. Neben seiner angestellten Arbeit wirkt er als freiberuflicher Executive Coach.

Teilnehmerstimmen

Wirkungsvollste und nachhaltigste Ausbildung, die ich je gemacht habe! Komplexe Inhalte und Adrian ein außergewöhnlicher Trainer! Einziges Ärgernis: Warum hab ich nicht schon vor 15 Jahren dran teilgenommen? Es konnten nicht nur persönliche Grenzen gesprengt werden und so waren die Kosten schon während der Ausbildung durch 4 Coachings wieder eingespielt!

Peter Lösch, Bankkfm., Wirtschaftsjurist, Mediator, Unternehmensberater – Augsburg

Während der Ausbildung bei Adrian Schweizer habe ich mich entschlossen, für den Bundestag zu kandidieren. Adrian und sein Team haben mich dabei unterstützt. Im Herbst 2013 bin ich gewählt worden und 2017 bin ich wiedergewählt worden. Ich glaube nicht, dass ich heute in Berlin wäre, hätte ich nicht an seiner Ausbildung teilgenommen!“

Antje Lezius MdB, Idar-Oberstein

Adrian Schweizer ist ein Praktiker mit einem ungewöhnlich ganzheitlichen Ansatz. Mit unglaublichem Fach- und Allgemeinwissen und zahlreichen internationalen Erfahrungen vermittelt er viel Input. Das fordert, aber das ist gut so. Die Methoden und Techniken werden durch Tun selbst erarbeitet. Die Selbsterfahrungen bewirken Gefühle dafür, was wie wirkt. Dabei erreichte er bei mir die Sicht und die Fertigkeit, dass nach dem Beherrschen der einzelnen Werkzeuge in der Kombination sowie im Anpassen auf die Situation die wahre Kunst besteht. Adrian geht es um Entwicklung. Ich habe mein berufliches wie privates Handeln nachhaltig verändern und damit verbessern können. Die beste Basis, um es auch anderen zu vermitteln und erlebbar zu machen.

Kay Drummer, Betriebswirt (VWA), Diplom-Verwaltungswirt (FH), Projektleiter und Executive-Coach, Auerbach/Erzgeb.

In der Prozessoptimierung in den komplexen Strukturen des Gesundheitswesens wende ich die Fähigkeiten, die ich in meiner Ausbildung zum Coach bei Adrian Schweizer gewonnen habe, täglich erfolgreich an. Er verknüpft intelligent Theorie, Wahrnehmung und Methodik zu einem flexiblen Baukasten, dessen zielorientierter „roter Faden“ immer konsequent erhalten bleibt. Dies befähigt mich, insbesondere in Business-Kontexten, in denen „typisches Coaching“ eher abgelehnt wird, optimierte Team- und Prozessergebnisse herbeizuführen.

Christine Maria Hermeling, Senior Marketing Manager Value added Services, B.Braun, Aesculap AG

Meine Aufgabe ist die erfolgreiche Begleitung komplexer Vergabeverfahren. Adrians Seminar eröffnet für schwierige Situationen neue Kommunikationsstrategien, die tatsächlich funktionieren. Er nimmt die Zuhörer durch seine prägnante und kurzweilige Vortragsart sehr gut mit. Seine Aussagen werden von den Teilnehmern im Seminar auf die Wirksamkeit geprüft und ich kann sagen: Es klappt wirklich.

Dr. Christian Braun, RA, Braun und Zwetkow Rechtsanwälte, Leipzig

Dank der Ausbildung von Adrian Schweizer habe ich mich schnell vom Juristen zum Change Manager qualifiziert. Die praxisorientierten Inhalte konnte ich umgehend im Businesskontext anwenden. Adrian kann ich all denjenigen empfehlen, die mit dem Erlernten in der Wirtschaftsrealität arbeiten und Geld verdienen wollen.

Alexander J. Röhrdanz, Geschäftsführender Gesellschafter, novolution consulting GmbH

Anfangs war ich natürlich, wie viele andere auch, sehr skeptisch, was sich hinter dem Coaching-Ansatz von Adrian Schweizer verbirgt. Aber die intensive und fundierte und vor allem sehr praxisorientierte Ausbildung durch Adrian Schweizer zum systemischen Business Coach, hat mir nicht nur die Augen geöffnet, sondern auch viele neue Optionen im Umgang mit meinen Mitmenschen geschaffen, sowohl im beruflichen als auch in meinem privaten Umfeld.

Jörg Camphausen, Diplom Kaufmann, Geschäftsführender Gesellschafter eines führenden Einzelhandelsunternehmens, Leipzig

Ich habe es anfangs nicht für möglich gehalten, aber was Adrian Schweizer lehrt, wirkt in der Praxis tatsächlich nachhaltiger als das meiste, was ich bisher auf dem Gebiet von Business Coaching kennengelernt habe! Viele seiner Tools sind mein tägliches Werkzeug geworden.

Prof. Dr. Winfried Schwatlo, FRICS, Professor für Immobilienwirtschaft, insbesondere Wirtschaftsethik und Mediation an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen

Das Training veränderte mich und meine Sicht auf die Dinge und die Menschen. Es schulte mich positiv im Umgang mit (schwieriger) Klientel, Chefs, Kollegen und Menschen, die uns Anwälte als ihre höchst persönlichen Problemlöser suchen. Ich habe gelernt, mich selbst zu lenken und nicht mehr lenken zu lassen. Bislang musste man zum Training zu Adrian nach Süddeutschland fahren. Jetzt nicht mehr. Training auf Spitzenniveau war nie einfacher als jetzt in Leipzig.

Kathleen Dostmann, Juristin, Erfurt

Seit ich bei Adrian Schweizer die Ausbildung zum Executive Coach gemacht habe, habe ich bei sämtlichen Ausbildungen, an denen ich teilnehme, das Gefühl, ich wisse mehr als meine Trainer!

Susanne Weckert, Dipl.-Volkswirtin, Unternehmensberaterin, Martinsried

Ausbildungsstandort

Stuttgart

Steinbeis-Haus: Filderhauptstraße 142, 70599 Stuttgart













Ausbildungstermine

Stuttgart

	Systemisches Business Coaching Practitioner	**2027**
Modul P1**	Einführung in die Kunst und Wissenschaft des Coaching	Fr, 19.03. - So, 21.03.2027
Modul P2	Aufbau von Vertrauen und Auflösung von Zweifel	Do, 20.05. - So, 23.05.2027
Modul P3	Erkennen und Arbeit mit unbewussten Motiven und Interessen	Do, 01.07. - So, 04.07.2027
Modul P4	Auflösung von schlechten Vorerfahrungen und negativen Überzeugungen	Do, 23.09. - So, 26.09.2027
Modul P5	Anwendung des Gelernten (Testing)	Fr, 22.10. - So, 24.10.2027

	Systemisches Business Coaching Master	**2028**
Modul M1	Anpassung des Coaching an die individuellen Bedürfnisse und komplexe Interventionen	Do, 23.03. - So, 26.03.2028
Modul M2	Widerstandsfreie Sprache und Storytelling	Do, 18.05. - So, 21.05.2028
Modul M3	Master-Modelling – Wie erkenne und nutze ich Meisterschaft?	Do, 22.06. - So, 25.06.2028
Modul M4	Tests, Veränderungen von Kern-Glaubenssätzen und epigenetische Re-Strukturierung	Do, 21.09. - So, 24.09.2028
Modul M5	Anwendung des Gelernten (Testing) und Abschluss	Fr, 27.10. - So, 29.10.2028

Veranstaltungsort: Steinbeis-Haus, Filderhauptstraße 142, 70599 Stuttgart

Modulzeiten & Kosten

Modulzeiten:

Do: 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr
Fr/Sa: 09.00 Uhr bis 18.00 Uhr
So: 08.00 Uhr bis 13.00 Uhr

Ausbildungsgebühren:

Systemisches Business Coaching Practitioner	3.290,00 EUR*
Business Coach Master	2.990,00 EUR*
Gesamtausbildung „Systemisches Business Coaching“	6.280,00 EUR*

(*Befreiung von der Mehrwertsteuer liegt vor)

** Kennenlern-Modul:

Wir bieten das Modul P1 des Systemisches Business Coaching Practicioner als unverbindliches Kennenlern-Modul an, an dem Sie für nur **500,00 EUR** teilnehmen können.

Entscheiden Sie sich dann für die Ausbildung, werden die Gebühren der Gesamtausbildung fällig.

Anmeldung

Gern können Sie sich direkt **online anmelden unter** https://www.ikome.de/Weiterbildung/nlp-business-coach/konzept-ablauf-und-abschluss oder senden Sie uns eine E-Mail mit dem ausgefüllten Formular (siehe unten) an:
kontakt@ikome.de

IKOME Dr. Barth GmbH & Co. KG
Hohe Straße 11
04107 Leipzig

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgender Ausbildung an:

Systemisches Business Coaching

Buchung der Gesamtausbildung:

□ **Gesamtausbildung** Stuttgart: 19.03.2027 – 29.10.2028 (6.280,00 EUR*)

Bausteine separat buchen:

□ Stuttgart: **Baustein 1**: Systemisches Business Coaching Practitioner
19.03.2027 – 24.10.2027 (3.290,00 EUR*)

□ Stuttgart: **Baustein 2**: Systemisches Business Coaching Master
23.03.2028 – 29.10.2028 (2.990,00 EUR*)

□ Ich melde mich vorerst und verbindlich für 500,00 EUR nur für das **Kennenlern-Modul P1** an.

(*Befreiung von der Mehrwertsteuer liegt vor)

Bitte in Blockschrift ausfüllen!

Ausbildung	
Vorname, Name	
Geburtsdatum/ Geburtsort	
Tätigkeit	
Firma	
Wohnanschrift	
Rechnungsanschrift	
Telefon	
E-Mail	

Von den **Allgemeinen Geschäftsbedingungen**, **Allgemeinen Teilnahmebedingungen** und von der **Datenschutzerklärung** der IKOME Dr. Barth GmbH & Co. KG habe ich Kenntnis genommen und bin damit einverstanden. Einzusehen unter www.ikome.de
Der Vertrag kommt nur bei ausreichender Teilnehmerzahl zustande.

☐ Hiermit stimme ich zu, dass mir Newsletter und Veranstaltungshinweise bis auf Widerruf zugeschickt werden dürfen.

Ort/Datum _____ Unterschrift _____