



## Business Coach\*in (IHK)

Praxisorientierte integrative Coaching-  
Ausbildung mit weltweiter Anerkennung als  
**ICF-Accredited Coaching Education LEVEL 2**



Lehrgangszeitraum

**15.07.2024 bis 29.04.2025**

*Kompakt-Ausbildung mit Blockunterricht*

Konzipiert und durchgeführt von der Autorin des  
Grundlagenwerks »Business Coaching«  
(Buch in der Lehrgangsgebühr enthalten)



## VORWORT

Es gibt viele Möglichkeiten, mit einem Menschen dessen Themen und Anliegen zu bearbeiten. Jede psychologische Schule liefert eine andere Sicht auf den Klienten und die Rolle als Coach in der Beratungssituation. Zwischen den Anhängern dieser Schulen gibt es teilweise lebhafte Diskussionen darüber, (wann) welche Methode die bessere ist.

Unseren Trainern geht es primär darum, dem jeweiligen Klienten so effektiv, effizient und passgenau (d.h. typ- und situationsgerecht) wie möglich zu helfen. Wir haben uns daher für einen eklektischen Ansatz entschieden, der auf unspektakuläre Weise Methoden und Werkzeuge verschiedener Schulen miteinander kombiniert. Wir sind überzeugt davon, dass flexible Beratungsansätze die besten Voraussetzungen für positive Beratungserfolge bieten. Aus diesem Grunde haben wir unseren Lehrgang so aufgebaut, dass Sie sich grundlegende Kenntnisse aus verschiedenen Schulen aneignen, damit Sie Ihren verschiedenen Klienten mit ihren unterschiedlichen Anliegen und Ausgangssituationen auch gerecht werden können.

### **Wichtiger als jede Coaching-Methode ist allerdings der „gute Draht“ zum Klienten.**

Die positive Beziehungserfahrung kann ein zentrales Element in der Arbeit mit dem Klienten werden. Neben der Vermittlung von Methoden und Techniken aus verschiedenen Schulen haben wir diesen Lehrgang daher so konzipiert, dass ein Schwerpunkt auf dem Erwerb einer bedingungslos positiven, wohlwollend-wertschätzenden Arbeitshaltung und dem Know-how zur Gestaltung einer tragfähigen Berater-Klienten-Beziehung liegt. Die Voraussetzung für einen guten Rapport zum Klienten ist ein aufrichtiges Interesse an seinen Problemen, Wünschen und Zielen sowie die Fähigkeit und Bereitschaft, sich wirklich in ihn einzufühlen und in Flow zu bringen.

Empathie ist eine Fähigkeit, die man lernen kann. Aufgrund unserer Sozialisation ist es für viele jedoch ein langer Lernprozess, die für erfolgreiche Coaching-Prozesse erforderliche einfühlsame und fragende (statt wissende und wertende) Haltung mehr und mehr zu verinnerlichen. Der beste uns bekannte Ansatz dafür ist das Modell der „Gewaltfreien Kommunikation“ nach Dr. Marshall Rosenberg, das aus diesem Grunde einen wesentlichen Baustein darstellt.

Zur Klärung Ihrer beruflichen Ausrichtung bildet die unternehmerische Qualifikation mit einem Fokus auf den Themen Identitätsfindung, Positionierung und Vermarktung einen weiteren Schwerpunkt.

## AUF EINEN BLICK

Der Betrieb, für den Sie tätig sind, will Menschen wertschätzend führen? Durch Coaching weiterbringen, fördern und fordern? Die Wirtschaft ist im Wandel, will sich verändern, muss sich entwickeln – und die Menschen gleich mit.

Immer mehr Unternehmen begreifen, dass Geld nicht die einzige Form der Wertschätzung für Mitarbeitende ist. Sich selbst und andere erfolgreich durch Veränderungen zu führen, setzt ganz besondere Kompetenzen voraus, z.B. eine offene und flexible Einstellung zu entwickeln, transparent und partnerschaftlich vorzugehen, Vertrauen und Sicherheit zu schaffen, präsent zu sein, aktiv und empathisch zuzuhören, Bewusstheit zu fördern, die Umsetzung von Vorhaben zu erleichtern. Dies alles lernen Sie in unserer Coaching-Ausbildung.

Für Sie als Führungskraft, Personaler\*in oder Berater\*in ist dieser Lehrgang gedacht. Damit Sie Menschen dabei helfen können, ihre Potenziale zu erkennen und zu entfalten. Am Ende des Lehrgangs werden Sie in der Lage sein, Menschen wertschätzend zu führen und wirksam durch Coaching zu unterstützen. Außerdem wird Ihnen am Ende des Lehrgangs auch bewusst geworden sein, was Sie selbst auszeichnet und wie Sie sich beruflich noch wirkungsvoller ausrichten können. Sie werden hilfreiche Coaching-Methoden und -Werkzeuge kennen und anwenden gelernt und Ihr persönliches Profil geschärft haben.

Wichtig zu wissen: Der Begriff »Coach« als Berufsbezeichnung ist nicht geschützt. Deshalb: Wählen Sie unsere professionelle Weiterbildung mit der Sicherheit des IHK-Zertifikats UND der weltweiten Anerkennung durch die International Coaching Federation (ICF) als »ICF-Accredited Coaching Education LEVEL 2«.

Folgende Schwerpunkte deckt Ihr Zertifikatslehrgang ab:

- Professionelle Gestaltung von Coaching-Prozessen
- Selbstführung, Stressbewältigung, Resilienz
- Gewaltfreie Kommunikation im Business
- Formulieren und Erreichen von Zielen
- Lösungsorientiertes Denken & Handeln
- Systemische Haltung
- Zerrissenheit auflösen & Entscheidungen herbeiführen
- Umgang mit starken Emotionen
- Achtsamkeit & Meditation
- Erkennen und Überwinden einschränkender Einstellungen
- Identitätsfindung: Purpose, Mission, Vision, künftige berufliche Ausrichtung
- Positionierung & Vermarktung

## 1. ZIELGRUPPE

In diesem praxisorientierten, integrativen Coaching-Lehrgang treffen Sie auf Menschen, die wie Sie in einer steuernden und richtungsweisenden Funktion, etwa als Führungskraft, Unternehmer\*in, Personaler\*in, Berater\*in, Trainer\*in, Pädagogin oder Pädagoge, Ärztin oder Arzt, tätig sind. Sie teilen den Anspruch, im Dialog zu führen und sind dabei bestrebt, exzellente Qualität und größtmöglichen Nutzen zu schaffen sowie Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit zusammenzuführen.

### **Unternehmer und Führungskräfte**

Sie sehen eine Ihrer wichtigsten Aufgaben darin, die Potenziale der Mitarbeitenden zu entdecken und nutzbar zu machen. Sie haben erkannt, dass direktive Führung bei vielen Menschen nicht mehr gut ankommt und sie stattdessen beteiligungsorientierte Vorgehensweisen bevorzugen.

### **Selbständige externe Berater, Trainer und Coachs:**

Sie möchten Ihr berufliches Spektrum erweitern und Ihre Klient\*innen umfassender, tiefgehender und nachhaltiger beraten und betreuen und sich durch die Weiterbildung zum Business Coach (IHK) die entsprechenden Kompetenzen aneignen.

### **Firmeninterne Verhaltens- oder Managementtrainer:**

Sie werden als themenbezogener Trainingsgestalter für Gruppen immer häufiger auch individuell und anlassbezogen für Einzelgespräche konsultiert.

### **Innovative Personalleiter und Personalentwickler:**

Sie haben die wachsende Bedeutung von Coaching als Instrument der Personalentwicklung erkannt. Sie können die Qualität externer Coachs künftig besser beurteilen und selbst firmenintern als Coach agieren.

### **Auf den Punkt gebracht**

Dieser praxisorientierte, integrative Coaching-Lehrgang wendet sich an Sie, wenn Sie in einer steuernden/richtungsweisenden Funktion (Führungskraft, Unternehmer, Personaler, Berater, Trainer, Pädagoge, Arzt...) tätig sind und (öfter) im Dialog führen wollen und dabei bestrebt sind, exzellente Qualität und größtmöglichen Nutzen zu bieten sowie Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit unter einen Hut zu bringen.

## 2. DIE BESONDERHEITEN



- Weltweite Anerkennung durch die ICF (International Coaching Federation) als »ICF-Accredited Coaching Education LEVEL 2«

- GFK (Gewaltfreie Kommunikation) und EKS (Engpass-konzentrierte Strategie) als geistige Grundhaltung
- Fokus auf dem Erwerb einer dialogischen Haltung
- Sanfter Zwang, sich mit der eigenen Identität zu befassen und seinen Platz in der Welt zu finden ;-)
- Exzellenter »Werkzeugkoffer« aus verschiedenen Schulen (systemisch, lösungsorientiert, verhaltenstherapeutisch, NLP, GFK, EKS, TA...) dank eines eklektischen Ansatzes
- Umfassende und intensive Betreuung durch Expert Coachs mit sehr langjähriger Erfahrung
- Mindestens 6 Einzel-Mentor-Coaching-Sessions mit Professional Certified Coachs (PCC / ICF) und Master Certified Coachs (MCC / ICF)

## 3. DAS LEHRGANGSZIEL

Unabhängig davon, ob Sie als Führungskraft, Personaler oder Berater tätig sind, entwickeln Sie in diesem Lehrgang Ihre Fähigkeit, sich und andere erfolgreich durch Veränderungen zu führen. Außerdem ist Ihnen bewusst geworden, was Sie selbst auszeichnet und wie Sie sich beruflich noch wirkungsvoller ausrichten können.

Sie profitieren aus dieser Weiterbildung von einer einzigartigen Synthese aus drei wesentlichen Qualifikationen – der persönlichen, der methodischen sowie der unternehmerischen Qualifikation. Dadurch sind Sie nach Abschluss dieses Lehrgangs in der Lage, andere Menschen wirkungsvoll und professionell zu unterstützen und sich selbst erfolgreich am Markt zu präsentieren und zu etablieren.

Am Ende des Lehrgangs sind Sie in der Lage, Menschen wertschätzend zu führen und wirksam durch Coaching zu unterstützen. Sie können Coaching-Prozesse professionell gestalten, so dass die Menschen, die sich Ihnen anvertrauen, stimmige Ziele formulieren, einschränkende Einstellungen erkennen und überwinden und mit sich selbst und anderen auf zuträgliche Weise umzugehen lernen.

**Kurz:** Sie können Menschen dabei helfen, ihre Potenziale zu erkennen und zu entfalten.

Sie haben Ihre kommunikativen, analytischen, sozialen und emotionalen Fähigkeiten gestärkt, hilfreiche Coaching-Methoden und -Werkzeuge kennen und anwenden gelernt und Ihr persönliches Profil geschärft.

**Am Ende der Ausbildung können Sie andere Menschen beispielsweise dabei unterstützen, ...**

- Klarheit zu erlangen, welche berufliche Aufgabe ihnen liegen würde und selbstbewusst entsprechende Schritte in Richtung Jobsuche zu tun.
- in Meetings mit Kollegen auch dann ruhig und besonnen zu bleiben, wenn ihre Argumente nicht aufgegriffen und vertieft werden.
- sich bei Präsentationen und Vorträgen vor größeren Gruppen von Menschen innerlich ruhig, sicher, frei und selbstbewusst zu fühlen.
- auf Kollegen anderer Abteilungen, die auf ihrem Standpunkt beharren, so einzugehen, dass diese bereit sind, sich ihre Sichtweise anzuhören.
- herauszufinden, ob sie ihr Unternehmen verkaufen wollen, und falls ja, welche Punkte bei einem Verkauf fix und welche verhandelbar sind.
- sich beim Gedanken an bevorstehende Verhandlungen sicher und gut vorbereitet zu fühlen.
- eine klare Vorstellung davon zu entwickeln, wie sie sich verhalten wollen, damit sie in ihrer neuen Führungsrolle akzeptiert werden.
- herauszufinden, ob sie selbständig oder angestellt arbeiten wollen und in welchem Job und in welcher Branche.
- die Zweifel und Unsicherheit aufzulösen, mit denen sie sich beim Verfolgen ihrer beruflichen Ziele selbst im Weg stehen.
- mit Kollegen, die sie getriggert und Ärger und Groll in ihnen ausgelöst haben, wieder offen und vertrauensvoll umgehen zu können.
- herauszufinden, wie sie ihre Mitarbeiter so führen können, dass sich alle engagieren und aktiv mit Ideen und Vorschlägen einbringen.
- im Umgang mit anderen Menschen Selbstsicherheit auszustrahlen und aktiv auf fremde Menschen zuzugehen.
- sich zu trauen, in Gesprächen mit höhergestellten Führungskräften ihre Meinung zu sagen.
- auf Kritik und Vorwürfe von Kunden oder Kollegen ruhig und besonnen einzugehen und die Wogen zu glätten.
- sich bei der Arbeit nicht mehr verrückt zu machen, sondern ruhig zu bleiben und die To Dos fokussiert und zielgerichtet abzuarbeiten.
- abends abzuschalten und sich zu erholen, statt sich den Kopf darüber zu zerbrechen, was liegengeblieben ist und noch gemacht werden muss.

...und noch vieles mehr!

#### 4. LEHRGANGSVORAUSSETZUNGEN

- Nachweis einer/s abgeschlossenen Berufsausbildung/Studiums
- Nachweis von mindestens fünf Jahren Berufserfahrung
- Schriftliche Beantwortung der folgenden Fragen:
  - Wo stehen Sie beruflich? Wie sieht Ihre berufliche Situation zurzeit aus?
  - Wie stellen Sie sich Ihre berufliche Zukunft vor? Was möchten Sie in 5 Jahren tun? Was möchten Sie dann nicht mehr tun?
  - Welche Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten bringen Sie mit, die für eine Tätigkeit als Coach hilfreich sein könnten?
  - Was ist Ihre größte Stärke? Nennen Sie bitte beispielhaft eine konkrete Situation, in der diese Stärke für andere erkennbar wurde!
  - Was ist das schönste Feedback, das Sie jemals von jemandem bekommen haben? Warum ist dieses Feedback so schön für Sie?
  - Von welchen Werten lassen Sie sich hauptsächlich leiten? Bitte nennen Sie Ihre drei wichtigsten Werte und beschreiben Sie anhand von konkreten Beispielen, wie Sie versuchen, diese Werte in Ihrem beruflichen und privaten Alltag zu leben!
  - Was stellen Sie sich eigentlich unter einem Coach vor? Bitte ergänzen Sie den Satz „Ein Coach ist jemand, der...“
  - Wie schätzen Sie sich selbst mit Blick auf Ihr Selbstwertgefühl sein?  
Bitte benutzen Sie dafür eine Skala von 1 bis 10, wobei 1 bedeutet »Ich fühle mich oft unsicher, weil ich immer wieder denke, dass ich irgendwie anders, besser, stärker sein sollte« und 10 bedeutet »Ich fühle mich auch dann sicher und selbstbewusst, wenn mir Dinge missglücken und ich mir Kritik anhören muss, weil ich weiß, dass das menschlich ist und ich okay bin so wie ich bin«.
  - Warum schätzen Sie sich so ein? Auf welchen konkreten Erfahrungen, die Sie mit sich selbst gemacht haben, beruht Ihre Einschätzung?
  - Wie leicht oder schwer fällt es anderen Menschen sich Ihnen anzuvertrauen und Sie als einen zuverlässigen Menschen zu erleben?  
Bitte benutzen Sie dafür wieder eine Skala von 1 bis 10. 1 bedeutet »Auch nach Jahren engster Zusammenarbeit weiß ich so gut wie nichts Persönliches, Privates von meinen Kolleg\*innen.« 10 bedeutet »Es passiert mir ganz oft, dass mir wildfremde Menschen schon nach wenigen Minuten hochpersönliche Dinge anvertrauen, ohne dass ich explizit danach gefragt habe.«
  - Was vermuten Sie, weshalb das (vorangegangene Frage) so ist?
  - Was ist Ihre Motivation für die Lehrgangsteilnahme? Welchen Sinn macht es für Sie, eine Fortbildung zum Business Coach IHK zu absolvieren?

Bitte senden Sie Ihre Antworten auf diese zwölf Fragen zusammen mit einem aktuellen Lebenslauf als WORD- oder PDF-Dokument per E-Mail an Silvia Richter-Kaupp [silvia@richter-kaupp.de](mailto:silvia@richter-kaupp.de).

#### **Erläuterung zum Hintergrund der Fragen:**

Der kleinste gemeinsame Nenner aller Coaching-Schulen ist der, dass Coaching »Hilfe zur Selbsthilfe« bieten soll. Coaching muss also jene Kompetenzen in den Mittelpunkt rücken, die den Klienten befähigen, künftig ohne fremde Hilfe die Themen zu bewältigen, die ihn beschäftigen. Die zentrale Kompetenz dafür ist die Fähigkeit zur Selbstreflexion, also die Fähigkeit über sich selbst nachzudenken. Coaching sollte immer zur Selbstreflexion herausfordern. Und mit den obigen Fragen möchten wir Sie zur Selbstreflexion herausfordern... Es gibt also keine »richtigen« oder »falschen« Antworten. Wir möchten lediglich erkennen, ob Sie die Fähigkeit und Bereitschaft zur Selbstreflexion mitbringen.

**In begründeten Ausnahmefällen kann die Lehrgangslitung auch Teilnehmer zum Lehrgang zulassen, die nicht alle genannten Voraussetzungen erfüllen.**

## **5. UNTERRICHTSMETHODEN**

Unsere Trainer vermitteln Ihnen Methoden und Werkzeuge verschiedener Schulen, die sie im Rahmen ihrer Ausbildung und in der Praxis schätzen gelernt haben. Einige dieser Werkzeuge haben sie anschließend in der Praxis weiterentwickelt oder kombiniert, so dass sie ihre eigenen geworden sind. Um Ihnen die Anwendbarkeit zu erleichtern, geben unsere Trainer nur diejenigen Methoden an Sie weiter, die sich in der Praxis durch ihre Effektivität und Effizienz bewährt haben. Sie bekommen also ein Konzentrat dessen, was unsere Trainer im Laufe der Jahre erarbeitet haben - einen roten Faden, an dem Sie sich orientieren und den Sie im Laufe Ihrer Praxis um weitere »Fäden« ergänzen und zu Ihrem höchst individuellen »Maschenwerk« zusammenfügen können. Das Konzentrat der Möglichkeiten speist sich unter anderem aus den folgenden Methoden:

#### ***Engpasskonzentrierte Strategie (EKS):***

Die EKS ist ein Ansatz zur Formulierung persönlicher und geschäftlicher Strategien, nach dem sich Personen und Unternehmen / Organisationen auf Basis ihrer Stärken spezialisieren, um in einer Marktnische ihren Erfolg zu erhöhen.

#### ***Gewaltfreie Kommunikation (GFK):***

Die GFK ist ein von Dr. Marshall Rosenberg entwickeltes Kommunikations- und Konfliktlösungsmodell, das die Absicht hat, in einen Kontakt mit sich selbst und anderen zu kommen, in welchem Geben und Nehmen ein fließender Prozess ist und freiwillig geschieht. Dabei sollen die Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigt werden. Die Gewaltfreie Kommunikation ist gleichermaßen eine Methode wie eine Haltung, wobei die Methode ihre Wirkung am besten entfalten kann, wenn sie mit der besagten Absicht genutzt wird. Die GFK steht in der Tradition der klientenzentrierten Gesprächstherapie nach Rogers.

***Kognitive Verhaltenstherapie:***

Sie geht davon aus, dass die Art und Weise, wie wir denken, bestimmt, wie wir uns fühlen und verhalten und wie wir körperlich reagieren. Dem liegt die Hypothese zugrunde, dass nicht Ereignisse an sich, sondern deren persönliche Interpretation die Qualität unserer Empfindungen bestimmt. Der Schwerpunkt dieses Ansatzes liegt daher auf der Bewusstmachung und Überprüfung der Angemessenheit von Kognitionen und der Korrektur von irrationalen Einstellungen.

***Lösungsorientierte Kurzzeittherapie:***

Der Lösungsorientierte Ansatz geht davon aus, dass das Reden über Probleme die Probleme größer macht und das Reden über Lösungen die Lösungen wahrscheinlicher macht. Als praktische Konsequenz daraus hält sich der Coach im Gespräch nicht lange damit auf, ein vertieftes Problemverständnis zu erlangen. Stattdessen konzentriert er sich in seiner Gesprächsführung auf angestrebte Ziele, hypothetische Lösungen, Ausnahmen vom Problem und nächste konkrete Schritte. Es wird erkundet, wie es ist, wenn es besser ist.

***Neurolinguistisches Programmieren (NLP):***

Beim NLP handelt es sich um eine Sammlung von Methoden, die dazu beitragen, innere Ressourcen zu stärken, Probleme (Ängste, Blockaden) zu überwinden und die Kommunikation zu verbessern. Dazu gehören z.B. Methoden wie das Ankern, Pacen & Leadern, die Dilt'schen Ebenen, Visualisierungen und Autosuggestionen.

***Systemische Beratung:***

Coaching basiert auf der sogenannten Systemischen Haltung. Ein Coach hilft, Probleme zu lösen und Ziele zu erreichen, ohne dass er selbst Lösungen vorgibt. Ein Coach denkt also nicht selbst über mögliche Lösungen nach; stattdessen wählt er seine Interventionen so, dass der Coachee angeregt ist, über Lösungen nachzudenken, die für ihn stimmig und passend sind. Fest im Systemischen Denken verankert ist die konstruktivistische Erkenntnistheorie nach der jeder Mensch seine eigene Wirklichkeit bzw. »Landkarte von der Welt« konstruiert und niemand eine objektive Sicht haben kann. Objektive Erkenntnis ist unmöglich, weil jede Erkenntnis an ein erkennendes Subjekt gebunden ist. Die Frage nach der »objektiven Realität« oder der »Wahrheit« stellen systemische Berater daher nicht. Stattdessen konzentrieren sie sich darauf, ihren Klienten zu helfen, ihre »Landkarte von der Welt« so umzuprogrammieren, dass sie sie als hilfreicher erleben. Aus systemischer Sicht werden unsere Schwierigkeiten nämlich durch uns selbst erzeugt, durch unsere Art zu denken und zu handeln. Und dieses Denken und Handeln stellen Coaches in Frage. Dies aber nicht deshalb, um selbst mehr über den Coachee zu erfahren, sondern um diesen einzuladen, seine gewohnten Denk- und Handlungsmuster infrage zu stellen und seine Situation, sein Verhalten und seine Einstellung so umzugestalten, dass es ihm besser damit geht.

***Transaktionsanalyse (TA):***

Die TA ist eine Theorie der menschlichen Persönlichkeit und ein analytisches Instrument zum leichteren Erkennen von Kommunikationsmustern. Sie eignet sich insbesondere dafür, destruktive Verhaltensweisen (z.B. Verfolger- / Retter- / Opfer-Spiele) aufzudecken.

**Mindful Self-Compassion (MSC):**

Mindful Self-Compassion oder Deutsch Achtsames Selbstmitgefühl basiert auf der Forschung von Prof. Kristin Neff / Professorin für Pädagogische Psychologie an der Universität Texas in Austin und dem klinischen Fachwissen des Psychologen Christopher Germer, der als Lehrbeauftragter für Psychologie an der Harvard Medical School tätig ist. Die drei Kernkomponenten von MSC sind ein liebevoller Umgang mit sich selbst, ein Gefühl der menschlichen Zusammengehörigkeit und Achtsamkeit. MSC vermittelt Kenntnisse und Praktiken, um schwierigen Momenten mit Güte, Fürsorge und Verständnis zu begegnen und weniger kritisch und streng mit sich selbst zu sein.

**Teilearbeit:**

Teilearbeit hat viele Wurzeln. Bereits Sigmund Freud ging davon aus, dass die Psyche des Menschen dreigeteilt ist in ein Ich, ein Es und ein Über-Ich. Und von Goethe ist der Spruch überliefert „Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust...“. Etliche psychotherapeutische Schulen haben diesen Grundgedanken aufgegriffen und modifiziert. Im deutschsprachigen Raum ist die Teilearbeit vor allem durch das »Innere Team« von Prof. Friedemann Schulz von Thun bekannt geworden. International populär geworden ist die Teilearbeit durch den hypnosystemischen Ansatz der »Inneren Familie«. Die berühmte Therapeutin Virginia Satir nannte die Teilearbeit die »Parts Party«. Bei Connirae und Tamara Andreas heißt die Teilearbeit »Core Transformation«. Und bei John und Helen Watkins »Ego State Therapy«. All diese verschiedenen Arten von Teilearbeit vereint das Ziel, sämtliche Persönlichkeitsanteile einer Person ins Bewusstsein zurückzuholen und zu integrieren - auch die ungeliebten, lästigen oder angsteinflößenden. Und sich anzuhören, was sie einem sagen wollen und ihre positive Intention zu erkennen. Teilearbeit wird bspw. in der Traumatherapie erfolgreich eingesetzt. Sie kann aber auch in Coaching-Sessions wahre Wunder wirken, wenn es darum geht, innere Zerrissenheit aufzulösen.

**Glaubenssatzarbeit:**

Unter Glaubenssätzen versteht man die Überzeugungen, Sichtweisen, Meinungen, die wir von uns selbst, von anderen und von der Welt im Allgemeinen haben. Vielleicht finden Sie sich in einigen der folgenden Glaubenssätze wieder: „Wenn ich Schokolade nur sehe, werde ich schon dick.“ „Mit meinem Chef brauche ich darüber gar nicht zu sprechen, der versteht das sowieso nicht.“ „Ich bin unsportlich.“ „Ich kann nicht singen.“ „Mathe ist schwierig.“ „In Sprachen war ich noch nie gut.“ „Politikern kann man eh nicht trauen.“ „Vertriebler sind oberflächlich.“ „Mit vollem Mund spricht man nicht.“ „Als Angestellter kann man nicht reich werden.“ „Mit 50 ist es schwierig, noch einen Job zu finden.“ „Wir steuern auf eine Klimakatastrophe zu.“ Solche Glaubenssätze sind fest in uns verwurzelt und uns oft gar nicht bewusst. Sie steuern unser Denken, Fühlen und Handeln wie eine Software von innen heraus. Und machen, dass wir in bestimmten Situationen ganz automatisch immer wieder auf dieselbe Weise reagieren. Dies ist teilweise sehr hilfreich, da energiesparend. Und teilweise aber auch sehr einschränkend. Nämlich dann, wenn wir aufgrund entsprechender Glaubenssätze in blöden Angewohnheiten festhängen, die uns daran hindern, so zu leben, wie wir es gerne würden. Und wir bspw. gehemmt sind, vor Menschengruppen zu sprechen und zittrige Hände, rote Flecken im Gesicht, eine piepsige Stimme und Blackouts bekommen, obwohl wir doch wissen, dass wir auf unserem Fachgebiet wirklich gut sind und die anderen »auch nur mit Wasser kochen«. Mit Hilfe von Glaubenssatzarbeit wird die »Software« identifiziert und umgeschrieben, die ursächlich für solche suboptimalen Verhaltensweisen ist.

Und noch einige mehr...!

## 6. LERNINHALTE

### Schwerpunkt 1: Persönliche Qualifikation: Arbeitshaltung & Beziehungsgestaltung

#### **Grundlagen**

- Coaching und andere Beratungsformen
- Anlässe und Themen für Coaching
- Die Eckpfeiler eines Coaching-Prozesses
- Mindset & Kernkompetenzen von Coachs
- Erfolgsfaktoren im Coaching
- Flow-inspirierende Gesprächsführung
- Ethische Standards & Kernkompetenzen der ICF
- Tech-Savvy im Coaching

#### **Coaching-Mindset & Selbstführung**

- Selbstregulation mit Hilfe der Transaktionsanalyse
- Schatten, Persona & Projektionen
- Der Selbsteinfühlungsprozess der Gewaltfreien Kommunikation
- Wie Gefühle entstehen und beeinflusst werden können
- Die Energie starker Emotionen konstruktiv nutzen
- Vorteile von Achtsamkeit & Meditation
- Meditation & Coaching
- Mindful Self Compassion (MSC)
- Agil werden im Denken mit THE WORK
- Eigene limitierende Glaubenssätze ausgraben, überprüfen, ändern
- Coach-Reflexion & Supervision

#### **Kommunikative Fähigkeiten**

- Drei grundverschiedene innere Haltungen im Umgang mit anderen
- Entstehung, Menschenbild, Modell & »Technik« der Gewaltfreien Kommunikation (GFK)
- Verschiedene Arten des Zuhörens
- Empathisch zuhören & paraphrasieren
- Verschiedene Arten Feedback zu geben
- Respektvoll anregendes oder bestärkendes Feedback geben

## Schwerpunkt 2: Methodische Qualifikation: Methoden, Werkzeuge, Kompetenzen

### ***Orientierungsphase***

- Auftragsklärungsgespräch
- Coaching-Vertrag
- Plus-Minus-Aufstellung
- Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts

### ***Interventionsphase***

- Zielklärung
- ReachYourGoals-Model
- Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts
- Implementation Intentions & Tiny Habits
- Erfolgs- & Stärkenanalyse
- Lösungsorientierte Frage-Interventionen
- Systemische Haltung & Frage-Interventionen
- Inneres Team
- Needs Meter
- Wechselwirkungsschleife
- 3 Wahrnehmungs-Positionen
- Ärger-Tanz
- Schmerzliches neu interpretieren
- Abschied aus dem Opferland
- Diggen, überprüfen & ändern von Glaubenssätzen
- Selbstinduziertes Beeinflussen der Psyche durch Autosuggestion
- Embodiment: Mit Körperzuständen die Psyche beeinflussen
- Stress: Begriff & Entstehung
- Instrumentelle, kognitive & palliativ-regenerative Stressbewältigung
- Mentales Kontrastieren / WOOP

### ***Evaluationsphase***

- Evaluation von Coaching: Bausteine, Beteiligte, Durchführung, Tools

## Schwerpunkt 3: Unternehmerische Qualifikation: Identitätsfindung & Positionierung

### *Identitätsfindung & Positionierung*

- Spezialisierungsformen
- Mein LifeCruise-Navi®
- Selbstreflexion: Lage, Aktivitäten, Ressourcen, Mindset, Selbstverständnis, Wirkungskreis, Purpose, Zukunfts-Vision & - Ziel, Inneres Hindernis & Plan zur Überwindung

### *Ein Fundament legen*

- Was begrenzt mich und was stärkt mich
- Mein »Client« / Meine Existenz
- Push- vs. Pull-Marketing

### *Akquise*

- Direktes Marketing, Netzwerken, Socialselling
- B2B vs. B2C
- Schreiben, sprechen, sichtbar werden

### *Verkaufen*

- Von Carl Rogers lernen
- Die Kundenreise
- Der »Black Swan« Ansatz

Unseren Teilnehmern wird eine einzigartige Synthese dreier wesentlicher Qualifikationen erfolgreicher Coaches vermittelt:

- die persönliche Qualifikation
- die methodische Qualifikation
- die unternehmerische Qualifikation

Dadurch sind Sie nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage, andere Menschen kompetent und wirksam zu unterstützen und sich selbst erfolgreich am Markt zu positionieren und zu präsentieren.

## 7. ÜBERSICHT DER MODULE UND INHALTE

Modul	Dozent	Inhalte
<p><b>1</b></p> <p>15.07.24 16.07.24 Face2Face</p>	Richter-Kaupp	<p><b>Kennenlernen &amp; Orientierung</b></p> <p><b>Grundlagen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Coaching und andere Beratungsformen</li> <li>▪ Anlässe und Themen für Coaching</li> <li>▪ Die Eckpfeiler eines Coaching-Prozesses</li> <li>▪ Mindset &amp; Kernkompetenzen von Coachs</li> <li>▪ Erfolgsfaktoren im Coaching</li> <li>▪ Flow-inspirierende Gesprächsführung</li> </ul> <p><b>Selbstführung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Selbstregulation mit Hilfe der Transaktionsanalyse</li> </ul>
<p><b>2</b></p> <p>17.07.24 18.07.24 Face2Face</p>	Richter-Kaupp	<p><b>Orientierungsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auftragsklärung</li> <li>▪ Coaching-Vertrag</li> <li>▪ Plus-Minus-Aufstellung</li> <li>▪ Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts</li> </ul> <p><b>Coaching-Mindset &amp; Selbstführung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schatten, Persona &amp; Projektionen</li> </ul> <p><b>Kommunikative Fähigkeiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Drei grundverschiedene innere Haltungen im Umgang mit anderen</li> <li>▪ Entstehung, Menschenbild, Modell &amp; »Technik« der GFK</li> </ul>
<p><b>3</b></p> <p>09.09.24 10.09.24 Virtuell</p>	Richter-Kaupp	<p><b>Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zielklärung</li> <li>▪ ReachYourGoals-Model</li> <li>▪ Implementation Intentions &amp; Tiny Habits</li> <li>▪ Erfolgs- &amp; Stärkenanalyse</li> <li>▪ Lösungsorientierte Frage-Interventionen</li> </ul> <p><b>Identitätsfindung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Spezialisierungsformen</li> <li>▪ Mein LifeCruise-Navi®</li> <li>▪ Persönliche Stärken &amp; Neigungen</li> </ul>

Modul	Dozent	Inhalte
<p><b>4</b></p> <p>11.09.24 12.09.24 Virtuell</p>	Richter-Kaupp	<p><b>Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Systemische Haltung &amp; Frage-Interventionen</li> <li>▪ Inneres Team</li> <li>▪ Needs-Meter</li> </ul> <p><b>Kommunikative Fähigkeiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gewaltfreie Kommunikation im Coaching</li> <li>▪ Verschiedene Arten des Zuhörens</li> <li>▪ Empathisch zuhören &amp; paraphrasieren</li> <li>▪ Verschiedene Arten Feedback zu geben</li> <li>▪ Respektvoll anregendes oder bestärkendes Feedback geben</li> </ul> <p><b>Selbstführung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Der Selbsteinfühlungsprozess der Gewaltfreien Kommunikation</li> </ul>
<p><b>5</b></p> <p>18.11.24 19.11.24 Face2Face</p>	Richter-Kaupp	<p><b>Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wechselwirkungsschleife</li> <li>▪ 3 Wahrnehmungs-Positionen</li> <li>▪ Ärger-Tanz</li> <li>▪ Schmerzliches neu interpretieren</li> <li>▪ Abschied aus dem Opferland</li> </ul> <p><b>Selbstführung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wie Gefühle entstehen und beeinflusst werden können</li> <li>▪ Die Energie starker Emotionen konstruktiv nutzen</li> </ul> <p><b>Kommunikative Fähigkeiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empathisch zuhören &amp; paraphrasieren</li> <li>▪ Respektvoll anregendes oder bestärkendes Feedback geben</li> </ul>
<p><b>6</b></p> <p>20.11.24 21.11.24 Face2Face</p>	Hayward	<p><b>Selbstführung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vorteile von Achtsamkeit &amp; Meditation</li> <li>▪ Meditation &amp; Coaching</li> <li>▪ Mindful Self-Compassion (MSC)</li> <li>▪ Tech-Savvy im Coaching</li> </ul> <p><b>Ethische Standards der ICF</b></p> <p><b>Kernkompetenzen der ICF</b></p> <p><b>Gruppen-Mentor-Coaching</b></p>

Modul	Dozent	Inhalte
<p><b>7</b></p> <p>20.01.25 21.01.25 Virtuell</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p><b>Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diggen, überprüfen &amp; ändern von Glaubenssätzen</li> <li>▪ Selbstinduziertes Beeinflussen der Psyche durch Autosuggestion</li> <li>▪ Embodiment: Mit Körperzuständen die Psyche beeinflussen</li> </ul> <p><b>Selbstführung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agil werden im Denken mit THE WORK</li> <li>▪ Eigene limitierende Glaubenssätze ausgraben, überprüfen, ändern</li> </ul>
<p><b>8</b></p> <p>22.01.25 23.01.25 Virtuell</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p><b>Identitätsfindung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mein LifeCruise-Navi®</li> <li>▪ Selbstverständnis &amp; Wirkungskreis</li> <li>▪ Purpose, Mission, Vision</li> </ul> <p><b>Gruppen-Mentor-Coaching</b></p> <p><b>Evaluationsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evaluation von Coaching: Bausteine, Beteiligte, Durchführung, Tools</li> </ul>
<p><b>9</b></p> <p>17.03.25 18.03.25 Face2Face</p>	<p>Richter-Kaupp</p>	<p><b>Interventionsphase</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stress: Begriff &amp; Entstehung</li> <li>▪ Instrumentelle, kognitive &amp; palliativ-regenerative Stressbewältigung</li> <li>▪ Mentales Kontrastieren / WOOP</li> </ul> <p><b>Identitätsfindung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mein LifeCruise-Navi®</li> <li>▪ Zukunfts-Vision &amp; -Ziel, Inneres Hindernis &amp; Plan zur Überwindung</li> </ul> <p><b>Supervision</b></p> <p><b>Wiederholung &amp; Prüfungsvorbereitung</b></p>

Modul	Dozent	Inhalte
<p><b>10</b></p> <p>19.03.25 20.03.25 Face2Face</p>	<p>Braun</p>	<p><b>Ein Fundament legen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Was begrenzt mich und was stärkt mich</li> <li>▪ Mein »Client« / Meine Existenz</li> <li>▪ Push- vs. Pull-Marketing</li> </ul> <p><b>Akquise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Direktes Marketing, Netzwerken, Socialselling</li> <li>▪ B2B vs. B2C</li> <li>▪ Schreiben, sprechen, sichtbar werden</li> </ul> <p><b>Verkaufen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Von Carl Rogers lernen</li> <li>▪ Die Kundenreise</li> <li>▪ Der »Black Swan« Ansatz</li> </ul>
<p><b>11</b></p> <p>28.04.25 29.04.25 Virtuell/ Face2Face</p>	<p>Richter- Kaupp</p>	<p><b>Praktische Prüfungen</b></p> <p><b>Schriftliche Klausur</b></p> <p><b>Präsentation der Erkenntnisse aus dem LifeCruise-Navi®</b></p> <p><b>Feiern des Lehrgangsabschlusses</b></p> 

Alle »Face-to-Face« Module finden in deutscher Sprache in Seminarräumen in der Region Karlsruhe / Baden-Baden statt.

## 8. UMFANG DER WEITERBILDUNG

Der Lehrgang ist ausgesprochen praxisorientiert aufgebaut, sodass nach theoretischen Parts jeweils ein praktischer Teil folgt, in dem die Theorie umgesetzt und eingeübt wird. Die Basis hierfür bilden Ihre eigenen Themen sowie Fallbeispiele aus der Praxis, die Sie reflektieren und bearbeiten. Angeleitetes Arbeiten im Plenum wechselt sich ab mit selbständigem intensivem Erfahrungslernen zusammen mit den Kollegen in Kleingruppen.

Der Lehrgang umfasst insgesamt ca. 187 Präsenzstunden und findet in deutscher Sprache in einer geschlossenen Gruppe mit maximal 10 Teilnehmern statt. Die Kurszeit beträgt 22 Unterrichtstage (einschließlich Abschlussprüfung), die auf 11 Module verteilt sind. Einige Module finden Face2Face in Seminarräumen in der Region Karlsruhe / Baden-Baden statt und einige virtuell via Zoom, damit die Teilnehmer\*innen die Möglichkeiten und Wirkungen digitalen Lernens selbst erfahren können. Die Unterrichtszeiten sind an allen Tagen von 09:30-18:00 Uhr.

In den Wochen zwischen den Modulen coachen Sie einen anderen Teilnehmer und werden Ihrerseits von diesem gecoacht. Durch dieses Peer Coaching erhalten Sie kontinuierliche Rückmeldung und können eigene Fortschritte schnell erkennen. Zusätzlich coachen Sie mindestens eine externe Person, die nicht Teilnehmer der Lehrgangsgruppe ist.

**Um Ihnen eine weitere Gelegenheit zu geben, Coaching selbst zu erfahren und Sie dabei zu unterstützen, konkrete Herausforderungen schneller und leichter zu meistern, erhalten Sie außerdem fünf Stunden Coaching durch erfolgreiche Absolventen (Alumni) früherer Ausbildungsgruppen dieses Lehrgangs.**

Für das Peer Coaching, das Externe Coaching und das Alumni Coaching, das Literatur-Studium und die Reflexion der eigenen Identität und künftigen beruflichen Ausrichtung werden zusätzlich zu den ~187 Präsenzstunden weitere ca. 100 bis 200 Stunden aufgewendet. Von der ICF wurde der Lehrgang mit 301 Unterrichtsstunden (inklusive Selbststudium sowie Peer Coaching, Externes Coaching und Alumni Coaching) akkreditiert.

Die Präsentation Ihrer Erkenntnisse aus dem LifeCruise-Navi®, eine schriftliche Prüfung sowie eine praktische Prüfung (Coaching-Session) schließen den Lehrgang ab. Teilnahmevoraussetzung für die schriftliche und die praktische Abschlussprüfung ist die Anwesenheit an mindestens 17 der insgesamt 22 Unterrichtstage. Darüber hinaus müssen drei Coaching-Prozesse (davon einer innerhalb und einer außerhalb der Lehrgangsgruppe sowie das Alumni Coaching) durch Aufzeichnung der einzelnen Coaching-Sitzungen und schriftliche Reflexion nachgewiesen werden.

## 9. ZERTIFIKAT

Die Anwesenheit an mindestens 17 von insgesamt 22 Unterrichtstagen, der Nachweis von drei Coaching-Prozessen (davon einer innerhalb und einer außerhalb der Lehrgangsgruppe sowie das Alumni-Coaching) durch Aufzeichnung der einzelnen Coaching-Sitzungen und schriftliche Reflexion, die Präsentation der Ergebnisse der eigenen Identitätsfindung sowie das Bestehen der schriftlichen Abschlussprüfung sowie des praktischen Prüfungs-Coachings führen zum **Lehrgangszertifikat »Business Coach (IHK)« mit Zusatz »ICF-Accredited Coaching Education LEVEL 2«**.

## 10. IHRE TRAINER



### **Silvia Richter-Kaupp, MCC**

**Director of Training, Trainer & Mentor Coach**

*„Wichtiger als jede Coaching-Methode ist der »gute Draht« zum Klienten.“*

#### **Werdegang**

- Jahrgang 1967, verheiratet, zwei Katzen-Kinder
- Diplom-Betriebswirtin FH, Einzelhandelskauffrau
- Master Certified Coach (ICF)
- Zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation® (CNVC)
- ThetaHealing® Practitioner
- Therapeutin für Integrierte Lösungsorientierte Psychologie® (ILP®)
- Mediatorin (Steinbeis)
- Berufstätig seit 1986, auf Angestellten-Basis zuletzt als Personalleiterin der deutschen Tochter eines US-Konzerns
- Seit 1997 selbständig zunächst als Interims-Managerin und Coach und im Laufe der Jahre dann auch als Mediatorin, Trainerin, Coaching-Ausbilderin und phasenweise auch als Lehrbeauftragte an Hochschulen
- Autorin zahlreicher Coaching- & Selbst-Coaching-Bücher



## Peter Hayward, MCC

### Trainer

*„Practice like you have never won, play like you have never lost.“ (Mike Jordan)*

### Werdegang

- Jahrgang 1968, zwei Kinder und zwei Katzen
- BA Hons Philosophy, University of Keele, England
- Cross Cultural Education, Munich International School
- Master Certified Coach (ICF)
- Organisations & Systems Coach (ORSC), CCR Global
- NLP Practitioner
- Career Development Trainer & Coach
- > 20 Jahre Berufserfahrung in Sales-, Marketing- und Human Resources- Rollen in IT-Unternehmen
- Global Facilitation Leader bei Intel
- Gründer Cynosure Professional Career Service



## Gerold Braun

### Trainer

*„Die Vermittlung von unternehmerischem Know-how ist bei dieser Coach-Ausbildung einzigartig.“*

### Werdegang

- Jahrgang 1959, verheiratet, ein Hund
- Metallbauer-Lehre
- Mathematik-Studium (TFH Berlin)
- Technischer Vertrieb in einem Großkonzern (große, komplexe technische Anlagen)
- Geschäftsführer in mittelständischem Metallbau-Unternehmen
- Marketingleiter bei mittelständischem Software-Hersteller
- Selbständiger Akquise- & Marketing-Berater, Coach & Trainer (seit 2000)
- Fachbuchautor beim renommierten Gabler-Verlag



## **Silke Thompson, MCC**

### **Mentor-Coach**

*„Hervorragend. Hier lernt der Coach die erfolgreiche Umsetzung der Coaching-Kompetenzen in die Praxis.“*

### **Werdegang**

- Jahrgang 1967, verheiratet, zwei Kinder, zwei Hunde
- MBA (Master of Business Administration)
- Mode-Design & Mode-Business-Studium (Paris)
- Lehre als Industrienäherin
- Master Certified Coach (ICF MCC)
- Berufstätig seit 1992 auf Angestellten-Basis und als Unternehmerin
- 25 Jahre Berufserfahrung in Sales-, Business Development-, Customer Experience-, Produkt- und Projekt-Management-Führungs-Rollen in multinationalen Unternehmen
- Seit 2004 international tätig (10 Jahre als Expat, USA und Frankreich)
- Client Engagement Director – Center for Creative Leadership
- Business – und Leadership Coach und Trainerin
- Coach Ausbilderin, Mentorin, Supervisorin, ICF-Assessorin
- 10 Jahre ehrenamtliche ICF-Tätigkeit (Vorstand, Chapter Host, Gründung: ICF virtuelle Weiterbildung)



## **Annelie Michael, PCC**

**Mentor-Coach**

*„Dem Gehenden schiebt sich der Weg unter die Füße.“  
Martin Walser*

### **Werdegang**

- Jahrgang 1966, verheiratet, zwei erwachsene Kinder
- Lehramtsstudium
- Betriebswirtin (VDP)
- Professional Certified Coach (ICF)
- Berufstätig seit 1991 angestellt als Beraterin Marketing für Apotheker & Ärzte, Assistentin Vertriebsleiter Zentraleuropa, Leiterin Recruiting und Bildungsmarktplatz
- Co-Founder Startup Erneuerbare Energien (Geothermie)
- Integraler Coach (Coaching Center Berlin) seit 2012
- Chapter Host Berlin (ehrenamtlich 2013 – 2018)
- Systemische Organisationsentwicklerin (SySt. Institut München) seit 2017

## 11. TEILNEHMERFEEDBACK ZUR AUSBILDUNG

*„Ich habe eine 12-monatige Fortbildung absolviert, um ein zertifizierter Business Coach zu werden. Es war eine intensive und herausfordernde, aber auch sehr lohnenswerte Erfahrung. Was ich dabei gelernt habe? Wie man Emotionen und Gefühle regulieren, Bedürfnisse identifizieren, Glaubenssätze entdecken, psychologische Sicherheit schaffen, inspirierende Fragen stellen, Feedback geben und Ziele setzen kann. Ich habe den Lehrgang absolviert, um meinen Führungsstil um Coaching-Skills zu bereichern. Und das kann ich jedem empfehlen, der in einer Führungsfunktion ist und eine ähnliche Zielsetzung verfolgt. Besonders möchte ich Silvia Richter-Kaupp danken, die unsere Ausbildungsgruppe auf fantastische Weise durch unser Ausbildungsjahr hindurch geleitet hat.“*

Dr. Johannes Wechsler, Chief Digital Officer, BAUHAUS Deutschland

*„Für mich war die Ausbildung zum Business-Coach ein Wendepunkt und ein Start in einen neuen Lebensabschnitt. Denn ich habe mich beruflich wie privat in einer Weise entwickelt, die ich nicht erwartet habe. Heute gehe ich anders auf Menschen zu und kann sie so begleiten, wie es für sie passt. Meinen Traum, Menschen zu stärken, die sich für nachhaltigen Wandel einsetzen, konnte ich umsetzen. Gleichzeitig galt es, einige Steine auf meinem persönlichen Weg wegzuräumen. Heute, fünf Jahre später, bin ich gelassener, zufriedener und wirksamer. Und wenn neue Steine auftauchen, begreife ich sie als Angebot und Chance, wieder ein Stück weiter zu wachsen. Ich bin dankbar dafür, dass ich bei Silvia Richter-Kaupp all das lernen durfte, was es dafür braucht, und kann diese wertvolle Weiterbildung uneingeschränkt empfehlen.“*

Andrea Matt, Dipl.-Designerin, Business-Coach (IHK) und Trainerin, [www.andreamatt.de](http://www.andreamatt.de)

*„Ich kann diese Coaching-Ausbildung empfehlen, weil sie dir eine sehr fundierte Ausbildung hinsichtlich der Haltung, Kompetenzen und Methoden gibt und du dich selbst ein Stück besser kennenlernst. Für mich war es eine hervorragende Ergänzung zu meiner Erfahrung als Scrum Master und Trainer, um in meiner neuen Rolle als agiler Coach anzukommen und Mitarbeiter unseres Unternehmens als Coach zu unterstützen.“*

Udo Pieles, Agile Coach

*"Die Weiterbildung zum Business Coach bei Silvia Richter-Kaupp zu machen, war eine der besten Entscheidungen, die ich bislang in meiner beruflichen Laufbahn getroffen habe. Die Ausbildung gab mir den Anstoß, meinen lang gehegten Traum einer Selbstständigkeit als Coach, Systemische Therapeutin & Beraterin zu verwirklichen und bot mir hierfür hervorragende Grundlagen: Silvia verbindet im Kurs die Vermittlung von theoretischem Wissen rund um Coaching, verschiedene Coaching-Ansätze & Methoden mit sehr vielen praktischen Übungen & Selbsterfahrung. Darüber hinaus regt sie das stetige Reflektieren über sich selbst, innere Prozesse, die eigene Haltung als Coach sowie die eigene berufliche Zukunft an, was die Weiterbildung ganzheitlich und umfassend macht. Silvia ist als Coach und Dozentin überaus authentisch und wertschätzend. Ich kann die Weiterbildung wärmstens empfehlen!"*

Martina Mayer, Coach, System. Therapeutin & Beraterin, [www.voninnenwachsen.de](http://www.voninnenwachsen.de)

*„Ein Business Coach zu werden - ausgebildet von Silvia Richter-Kaupp - war wie ein toller Segeltörn! Eine großartige Kapitänin, die uns beigebracht hat, wie man segelt. Liebenswürdige und beeindruckende Menschen, die eine Crew gebildet haben, um zu lernen, zu üben, zu lachen, zu scheitern und erfolgreich zu sein. Vielen Dank an alle, die mich während dieses Teils meiner Reise unterstützt haben.“*

Jan Breitling, Manager, Robert Bosch GmbH

*"Silvia versteht es auf beispielslose Art und Weise heterogene Gruppen für das Thema Coaching zu begeistern und sie in die Tiefe der Themen mitzureißen. Es gelingt ihr mit unbeschreiblichem Fein- und Fingerspitzengefühl selbst rationale Teilnehmer wie mich, denen Kausalität und Fassbarkeit wichtig ist, auf diese Reise außerhalb der Comfort Zone mitzunehmen und neue Erfahrungen begreifbar zu machen. Es ist ein überwältigendes Erlebnis von Ihr in diesem Kurs die Inhalte und Fähigkeiten vermittelt zu bekommen. Ich bin dankbar, dass ich diese Ausbildung machen durfte, noch viel mehr dafür, dass ich diese Ausbildung bei Silvia machen durfte!"*

Alex, Consultant in der IT- / Rüstungs-Branche

*„Ich empfand die Ausbildung als sehr intensiv, auch zwischen den Modulen. Die Trainer waren menschlich präsent und glaubhaft. Auch die Gruppengröße von nur 10 Teilnehmern hat stark dazu beigetragen, dass eine gute Vertrauensbasis entstanden ist. Die zahlreichen Sessions mit echten Klienten ließen mich als Coach Sicherheit gewinnen. Und besonders schätze ich die Fähigkeit, nun zuhören zu können, ohne innerlich gleich die »Lösungsmaschine« anzuwerfen.“*

Tobias Ritter, Softwareentwickler bei SAP

*"Als ich die Ausbildung 2017 mit 57 Jahren begonnen hatte, verstand niemand, warum ich so viel Zeit und auch Geld investiere. Ich wusste nicht, was das Leben zum Ende meines Berufslebens noch so alles mit mir vorhatte und was überhaupt noch in meinem Job passieren wird. Vor Beginn der Ausbildung hatte ich mich mit der Fragestellung coachen lassen, was ich machen könnte, wenn ich mit 57 Jahren meinen Arbeitsplatz verlieren würde. In diesen 8 Sitzungen bei einer Coach-Kollegin, die ich im Rahmen einer Personalmaßnahme bei meinem damaligen Arbeitgeber kennenlernte, kam im Ergebnis eine Coaching-Ausbildung heraus. Sie verband meine Interessen, was mir wichtig ist und die Möglichkeit meine Erfahrungen weiterzugeben. Die 1-jährige Ausbildung war eine intensive Reise, auch zu mir selbst. Die Art und Weise, wie Silvia die fachlichen Themen vermittelt hat, war geprägt von viel Empathie und Herz. Dieses Setting hat die ganze Ausbildungsgruppe geprägt und wir konnten in einem liebevollen Miteinander die Business-Themen erarbeiten. Durch diese und nachfolgende Ausbildungen taten sich einige Türen auf, die ich mit Eintritt in den vorzeitigen Ruhestand mit 63 Jahren durchschreiten durfte. Als Job-Coach bin ich bei mehreren Bildungsträgern tätig. Eingebettet in ein Netzwerk der Coach-Community, des ICF-Coachingverbandes und der Weiterbildungsmöglichkeiten der Bildungsträger erlebte ich einen vielfältigen Austausch und darf immer wieder neue Coaching-Themen kennenlernen. Dieser Weg war genau der Richtige und die Grundlage war die Coaching-Ausbildung. Danke, liebe Silvia!"*

Ralf Kallenborn, Business Coach (IHK), [www.ralf-kallenborn.de](http://www.ralf-kallenborn.de)

## 12. UNTERRICHTSBEGLEITENDE LEKTÜRE

Zu jedem Themen-Block sollte mindestens eines der nachfolgend genannten Bücher gelesen werden. Was immer Sie am meisten anspricht. Sie haben die freie Wahl. Einige der Bücher sind in Deutsch und in Englisch erhältlich und einige auch als Audio-Book. Auch diesbezüglich haben Sie die freie Wahl. **Die grün markierten Bücher brauchen Sie sich nicht zu kaufen; sie sind im Lehrgangs-Paket inkludiert.**

Deadline	Buchkategorie und Buchtitel
<u>Vor</u> Modul 1 <b>Bis 15.07.2024</b>	<b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Transaktionsanalyse:</b> - <b>Transaktionsanalyse für Dummies / Paul Gamber</b> - Die Transaktionsanalyse: Eine Einführung / Ian Stewart - Transaktionsanalyse im Coaching / Ulrich und Renate Dehner - Ich bin o.k. – Du bist o.k. / Thomas A. Harris
<u>Bis</u> Modul 2 <b>Bis 17.07.2024</b>	<b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Gewaltfreie Kommunikation:</b> - Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens / M. Rosenberg - Gewaltfreie Kommunikation für Dummies / Al Weckert - <b>Konflikte lösen durch Gewaltfreie Kommunikation / Marshall Rosenberg</b> - Klare Kommunikation – ein Weg zu Gesundheit... / Nicole Leipert-Knaup  <b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Schattenarbeit:</b> - <b>Schattenarbeit: Wachstum durch die Integration... / Debbie Ford</b> - Umarme deinen Schatten: Negative Energien in... / Jean Monbourquette - Das Schatten-Prinzip: Die Aussöhnung mit unserer... / Rüdiger Dahlke
<u>Zu</u> Modul 2 <b>17.07. + 18.07.2024</b>	<b>Mitbringen:</b> Das folgende <b>Workbook:</b> - <b>Reclaim your Power / Silvia Richter-Kaup</b>
<u>Bis</u> Modul 3 <b>Bis 09.09.2024</b>	<b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Lösungsorientierung:</b> - Mehr als ein Wunder / Steve de Shazer, Yvonne Dolan - <b>Lösungsorientiertes Coaching: Kurzzeit-Coaching für... / Jörg Middendorf</b> - Lösungen (er)finden: Das Werkstattbuch... / Peter de Jong, Insoo K Berg - Lösungsorientierte Beratung: Praxishandbuch / Günter G. Bamberger  <b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Positionierung:</b> - Das große 1 x 1 der Erfolgsstrategie / Kerstin Friedrich, Fredmund Malik - <b>Erfolgreich durch Spezialisierung / Kerstin Friedrich</b> - Blue Ocean Shift: Beyond Competing / Renee Mauborgne, W. Chan Kim

Deadline	Buchkategorie und Buchtitel
<u>Zu</u> Modul 3 09.09. + 10.09.2024	<b>Mitbringen:</b> Die folgenden <b>Workbooks</b> : - Reach your Goals / Silvia Richter-Kaupp - Mein LifeCruise-Navi®: How to thrive in Business... / Silvia Richter-Kaupp
<u>Bis</u> Modul 4 Bis 11.09.2024	<b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Systemische Haltung</b> : - Systemische Haltung in Beratung und Coaching / Angelika Kutz - Systemisches Fragen: Professionelle Fragetechnik... / Andreas Patrzek - Einladung ins Wunderland: Systemische... / Carmen Kindl-Beilfuß - Fragen können wie Küsse schmecken / Carmen Kindl-Beilfuß - Erkenntnisse im Raum: Mit Clean Space... / James Lawley, Marian Way
<u>Zu</u> Modul 4 11.09. + 12.09.2024	<b>Mitbringen:</b> Das folgende <b>Workbook</b> : ○ Boost your Decisions / Silvia Richter-Kaupp
<u>Bis</u> Modul 5 Bis 18.11.2024	<b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Starke Emotionen</b> : - Kognitive Verhaltenstherapie für Dummies / Rhea Branch, Rob Willson - Praktische Selbst-Empathie: Herausfinden... / Gerlinde R. Fritsch - Selbstmitgefühl: Wie wir uns mit unseren Schwächen... / Kristin Neff - Verletzlichkeit macht stark: Wie wir unsere... / Brené Brown - Auftanken im Alltag / Vera Heim, Gabriele Lindemann - Gesund durch Meditation: Das große Buch der... / Jon Kabat-Zinn - Jetzt reicht's mir aber! Dein Weg durch Ärger und... / Robert Betz
<u>Zu</u> Modul 5 18.11. + 19.11.2024	<b>Mitbringen:</b> Das folgende <b>Workbook</b> : - Free your Mind / Silvia Richter-Kaupp
<u>Bis</u> Modul 7 Bis 20.01.2025	<b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Mindset</b> : - Geist über Materie: Die erstaunliche Wissenschaft... / Dawson Church - Mindset: Changing the Way you think to fulfil your... / Carol Dweck - Das Kind in dir muss Heimat finden: Der Schlüssel zur... / Stefanie Stahl - Das große Buch der Affirmationen / Susanne Marx - Die Veränderung von Glaubenssystemen / Robert Dilts - Das Gedächtnis des Körpers: Wie Beziehungen und... / Joachim Bauer - Intelligente Zellen: Wie Erfahrungen unsere Gene steuern / Bruce Lipton - Glaubenssätzen auf der Spur: Wie Sie Ihr Leben... / Nicole Truchseß - Achte auf deine Gefühle! Wie der Geist den... / David R. Hamilton - Introvision: Problemen gelassen ins Auge schauen / Angelika Wagner - Man's Search for Meaning / Viktor E. Frankl

Deadline	Buchkategorie und Buchtitel
<u>Zu</u> Modul 7 20.01. + 21.01.2025	<b>Mitbringen:</b> Das folgende <b>Workbook</b> : - Release your Blocks / Silvia Richter-Kaupp
<u>Bis</u> Modul 9 Bis 17.03.2025	<b>Lesen:</b> Mind. 1 Buch der Kategorie <b>Stressbewältigung</b> : - Stimulieren Sie Ihren Vagus-Nerv / Alessio Rammer - Das Stress-weg-Buch: Das Geheimnis der Resilienz... / Ulrich Strunz - Burn-out kommt nicht nur vom Stress: Warum wir... / Mirriam Prieß - Resilienz: So entwickeln Sie Widerstandskraft und... / Mirriam Prieß - The Upside of Stress: Why Stress is good for you... / Kelly McGonigal
<u>Zu</u> Modul 9 17.03. + 18.03.2025	<b>Mitbringen:</b> Das folgende <b>Workbook</b> : - Improve your Mood / Silvia Richter-Kaupp



## 13. GUTE GRÜNDE FÜR DAS IHK-BILDUNGSZENTRUM KARLSRUHE

### 40 Jahre Erfahrung und Austausch mit der regionalen Wirtschaft

- 1** Das IHK-Bildungszentrum Karlsruhe zählt zu den erfahrensten Anbietern beruflicher Weiterbildungen hier in der Region. Wir stehen im engen Kontakt mit zahlreichen Unternehmen und wissen daher genau, welchen Qualifizierungsbedarf die regionale Wirtschaft hat.

TOP!

### Dozenten aus der Praxis

- 2** Bei uns unterrichten nur solche Dozenten, die in ihrem Fachbereich über langjährige Berufserfahrung und/oder ein abgeschlossenes Studium verfügen. Damit Sie mit erweitertem Know-how und neuen Handlungskompetenzen in Ihrem beruflichen Aufgabenfeld mehr bewegen und mehr erreichen können.

TOP!

### Gesicherte pädagogische Qualität

- 3** Was nützt das größte Fachwissen eines Dozenten, wenn er (oder sie) es nicht verständlich und interessant vermitteln kann? Unser Dozentenmanagement dient der Sicherung und Weiterentwicklung der pädagogischen Qualität unserer Dozenten. Freuen Sie sich auf einen abwechslungsreichen, praxisnahen und lernwirksamen Unterricht.

TOP!

### Flexible Lernformen

- 4** Lernen Sie, wie Sie es wollen. Neben den klassischen Seminaren und Lehrgängen mit Präsenzunterricht und intensivem persönlichen Austausch können Sie auch Blended-Learning nutzen, das Ihnen mehr zeitliche und örtliche Flexibilität bietet. Lassen Sie sich zu der für ihre Anforderungen optimalen Lernform beraten!

TOP!

### Zertifizierter anerkannter Bildungsträger

- 5** Unsere AZAV-Zertifizierung dokumentiert, dass wir über ein professionelles Beratungs-, Organisations- und Bildungsmanagement verfügen. Das ist die Voraussetzung dafür, dass die Agentur für Arbeit unter bestimmten Bedingungen die Kosten für eine berufliche Weiterbildung übernimmt.

TOP!

**Und nicht zuletzt:** Bildungsarbeit macht Sinn, für die Menschen, für die Unternehmen und unsere Region. Das motiviert uns, uns für Ihre Bildungsziele und Ihren Erfolg einzusetzen.

## 14. LEHRGANGSDATEN IM ÜBERBLICK

### KOMPAKTLERHANG

### KARLSRUHE

**Lehrgangstart**

**15. Juli 2024**

**Dauer**

~ 301 Unterrichtsstunden  
inklusive Selbststudium sowie  
Peer-/Externes-/Alumni-Coaching

**Unterrichtsort**

Karlsruhe / Baden-Baden

**Unterrichtszeit**

09:30-18:00 Uhr

**Lehrgangsgebühren**

**7.890 Euro**

\*ICF-Accredited Coaching Education LEVEL 2



### Beratung und Anmeldung

Désirée Roth

Telefon: 0721 / 174-328

IHK-Bildungszentrum

Telefax: 0721 / 174-251

Karlsruhe GmbH

E-Mail: [desiree.roth@ihk-biz.de](mailto:desiree.roth@ihk-biz.de)

Haid-und-Neu-Str. 7

Internet: [www.ihk-biz.de](http://www.ihk-biz.de)

76131 Karlsruhe

Änderungen aus personellen und sachlichen Gründen vorbehalten!