



Business Coach*in (IHK)

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



Lehrgangszeitraum

17.04.2026 bis 13.04.2027

Ausbildung mit rollierenden Unterrichtstagen

**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 lebhaftes 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 bestmöglich gerecht werden können.

Wichtiger als jede Coaching-Methode ist allerdings der »gute Draht« zum Klienten.

Die positive Beziehungserfahrung ist ein zentrales Element in der Arbeit mit Klienten. 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 Haltung 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 Grund 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 unliebsamen Emotionen
- Achtsamkeit & Meditation
- Erkennen und Überwinden einschränkender Einstellungen
- Identitätsfindung: Purpose, Mission, Vision, künftige berufliche Ausrichtung
- Positionierung & Vermarktung

1. ZIELGRUPPE

In dieser praxisorientierten, integrativen, ganzheitlichen Coaching-Ausbildung mit hohem Übungs- und Selbsterfahrungsanteil treffen Sie auf Menschen, die wie Sie in einer steuernden und richtungsweisenden Funktion tätig sind, z.B. als Führungskraft, Unternehmer*in, Personaler*in, Berater*in, Trainer*in, Pädagoge/-in, Arzt/Ärztin. 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 Coaches:

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 Coaches künftig besser beurteilen und selbst firmenintern als Coach agieren.

Auf den Punkt gebracht:

Diese praxisorientierte, integrative, ganzheitliche Coaching-Ausbildung mit hohem Übungs- und Selbsterfahrungsanteil 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«

- Exzellenter ganzheitlicher Methoden- und Werkzeugkoffer aus verschiedenen Schulen (systemisch, lösungsorientiert, verhaltenstherapeutisch, NLP, GFK, Schattenarbeit, TA, Teilarbeit...) dank eines eklektischen Ansatzes
- Ganzheitliche Herangehensweise, die Körper, Geist und Seele einbezieht
- Systemisches Denken, Gewaltfreie Kommunikation (GFK) nach Dr. Marshall Rosenberg und Engpass-konzentrierte Strategie nach Wolfgang Mewes (EKS) als geistige Grundhaltung
- Fokus auf dem Erwerb einer dialogischen Haltung
- Hoher persönlicher Nutzen durch viel praktisches Üben an echten Themen und einen hohen Selbsterfahrungsanteil
- Sanfter Zwang, sich mit der eigenen Identität zu befassen und Lebensweise und berufliche Ausrichtung zu überdenken
- Umfassende und intensive Betreuung (mindestens 6 Einzel-Mentor-Coaching-Sessions sowie zahlreiche Gruppen-Mentor-Coaching-Sessions) durch Professional Certified Coaches (PCC / ICF) und Master Certified Coaches (MCC / ICF) mit sehr langjähriger Erfahrung, die mit viel Liebe und Herzblut dabei sind
- Durchführung überwiegend Face2Face in kleinen Gruppen mit Peers, die einen fordern, aber auch unterstützen und mittragen
- Möglichkeit, nach der Ausbildung in einem sehr aktiven und herzlichen Alumni-Netzwerk in Sachen Coaching am Ball zu bleiben.

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. LEHRGANGSVORBEREITUNG

Der kleinste gemeinsame Nenner aller Coaching-Schulen ist der, dass Coaching Hilfe zur Selbsthilfe bieten soll. Coaching muss also jene Kompetenzen fördern, die den/die Coachee befähigen, künftig ohne fremde Hilfe die Themen zu bewältigen, die ihn/sie beschäftigen. Die zentrale Kompetenz dafür ist die Fähigkeit zur Selbstreflexion, also die Fähigkeit über sich selbst nachzudenken. Coaching sollte daher immer zur Selbstreflexion anregen. Was natürlich nur gelingt, wenn auch der Coach selbst in Selbstreflexion geübt ist...

Um Sie schon mal etwas auf diese Kernkompetenz eines Coachs einzustimmen, haben wir uns einige Fragen überlegt, mit denen wir Sie zur Selbstreflexion anregen möchten. Einige der Fragen werden wir auf unserer gemeinsamen »Reise« noch weiter vertiefen. Hier die Fragen:

Ihr Startpunkt:

- Was haben Sie in Ihrem Leben bereits alles erreicht?
- Und womit haben Sie aktuell am meisten zu kämpfen?
- Was an Ihrem Leben soll bleiben, wie es ist, weil es gut ist, wie es ist?
- Und was an Ihrem Leben nervt Sie und muss dringend anders werden?

Ihr Ziel:

- Wenn Sie ähnlich wie der Hauptdarsteller im Film »Und täglich grüßt das Murmeltier« in einer Zeitschleife feststecken würden und den morgigen Tag für den Rest Ihres Lebens immer wieder in exakt derselben Weise erleben müssten, was würden Sie dann morgen alles machen?
- Und welcher Wunsch kam grade beim Nachsinnieren über die Murmeltier-Frage in Ihnen hoch? Was ist Ihr allerwichtigster von Ihnen selbst realisierbarer Wunsch für die nächsten 2-3 Jahre?
- Und was wäre das Beste / Schönste / Tollste, wenn Sie sich diesen Wunsch tatsächlich erfüllen würden? Was hätten / wüssten / könnten Sie dann und wie würden Sie sich dann fühlen?

Das Hindernis:

- Und mit welchem suboptimalen Verhalten und/oder hinderlichen Gedanken sabotieren Sie die Erfüllung Ihres wichtigsten Wunschs, wenn Sie ehrlich mit sich sind, selbst?

Ihre Route:

- 2-3 Jahre sind um und Ihr wichtigster Wunsch ist erfüllt. Wie haben Sie das geschafft?

Die Fahrt zum Ziel:

- Was wollen Sie sich jetzt ganz konkret vornehmen, um Ihr Ziel auch tatsächlich zu erreichen?

Auf die Fragen gibt es keine richtigen oder falschen Antworten. Wir möchten Sie lediglich inspirieren, über Ihr Leben nachzudenken – und sicherstellen, dass Sie zur Selbstreflexion bereit sind.

Bitte senden Sie Ihre Antworten auf diese Selbstreflexions-Fragen bis zum Lehrgangsstart als WORD- oder PDF-Dokument per E-Mail an Silvia Richter-Kaupp silvia@richter-kaupp.de.

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 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, weltweit bekanntes Kommunikations- und Konfliktlösungsmodell, das die Absicht hat, Menschen dabei zu helfen, in einen Kontakt mit sich selbst und mit 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.

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.“ „Mit 50 ist es schwierig, noch einen Job zu finden.“ 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.

Kognitive Verhaltenstherapie (KVT):

Die KVT 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 der KVT 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.

Mindful Self-Compassion (MSC):

Mindful Self-Compassion oder Deutsch Achtsames Selbstmitgefühl basiert auf der Forschung von Prof. Kristin Neff / Professorin für Pädagogische Psychologie und dem klinischen Fachwissen des Psychologen Christopher Germer. MSC vermittelt Kenntnisse und Praktiken, um sich selbst in schwierigen Momenten mit Güte, Fürsorge und Verständnis zu begegnen.

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.

Systemisches Denken:

Systemisch denkende Berater*innen gehen davon aus, dass wir Menschen autopoietische Wesen sind, die nach höchst-individuellen Regeln funktionieren, deren Ziel Selbsterhalt und Homöostase ist. Sie akzeptieren, dass sie ihre Klienten nicht direkt ändern, sondern lediglich liebevoll verstören können. Sie gehen davon aus, dass jeder Mensch selbst am besten weiß, was für ihn passend und stimmig ist und betrachten ihre Klienten als Experten in eigener Sache. Ihre Haltung ist geprägt von Akzeptanz, Einfühlungsvermögen, Unvoreingenommenheit und Wertschätzung. Statt über Lösungen nachzudenken, fokussieren sie die Aufmerksamkeit des Klienten auf seine Ressourcen, Kompetenzen und soziale Vernetztheit und regen ihn an, zu reflektieren, was ihn stabilisiert und destabilisiert. Fest im Systemischen Denken verankert ist die konstruktivistische Erkenntnistheorie nach der jeder Mensch seine eigene Wirklichkeit konstruiert und niemand eine objektive Sicht haben kann, weil jede Erkenntnis ja an ein erkennendes Subjekt gebunden ist. Die Frage nach der »objektiven Sicht« 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 auch durch uns selbst erzeugt, durch unsere Art zu denken und zu handeln. Systemische Coachs laden ihre Klienten daher ein, ihre gewohnten Denk- und Handlungsmuster in Frage zu stellen und ihre Situation, ihr Verhalten und ihre Einstellung so umzugestalten, dass es ihnen besser geht.

Teilearbeit:

Teilearbeit hat viele Wurzeln. Bereits Sigmund Freud entdeckte die innere Vielstimmigkeit und Konflikthaftigkeit. Und von Goethe ist der Spruch überliefert „Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust...“. Etliche psychotherapeutische Schulen haben diesen Grundgedanken aufgegriffen und fortgeführt. Im deutschsprachigen Raum ist die Teilearbeit vor allem durch das »Innere Team« von Prof. Friedemann Schulz von Thun bekannt geworden. Im internationalen Kontext sind es vor allem das Modell der »Inneren Familie« und die »Ego State Therapy«. Alle Arten von Teilearbeit vereint das Ziel, sämtliche Persönlichkeitsanteile einer Person ins Bewusstsein zurückzuholen und zu integrieren, auch die angsteinflößenden, ungeliebten, lästigen. Und sich anzuhören, was sie einem sagen wollen und ihre positive Intention zu erkennen.

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.

6. LERNINHALTE

Schwerpunkt 1: Persönliche Qualifikation: Arbeitshaltung & Beziehungsgestaltung

Grundlagen

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

Coaching-Mindset & Selbstführung

- Schatten, Persona & Projektionen
- Der Selbsteinfühlungsprozess der Gewaltfreien Kommunikation
- Selbstregulation mit Hilfe der Transaktionsanalyse
- Vorteile von Achtsamkeit & Meditation
- Meditation & Coaching
- Mindful Self Compassion (MSC)
- Wie Gefühle entstehen und beeinflusst werden können
- Gefühlsbereitschaft & Emotionale Granularität entwickeln
- Die Energie unangenehmer Gefühle konstruktiv nutzen lernen
- Eigene Glaubenssätze ausgraben, überprüfen & ggf. ändern
- Coach-Reflexion & Kollegiale Supervision

Kommunikative Fähigkeiten

- Drei grundverschiedene innere Haltungen im Umgang mit anderen
- Entstehung, Menschenbild, Modell & Technik der Gewaltfreien Kommunikation (GFK)
- Die drei primären Rollen eines Coaches
- Verschiedene Arten des Zuhörens verstehen & üben
- Verschiedene Arten Feedback zu geben verstehen & üben

Schwerpunkt 2: Methodische Qualifikation: Werkzeuge & Kompetenzen

- Auftragsklärung
- Coaching-Vertrag
- Plus-Minus-Aufstellung
- Systemische Haltung & Interventionen
- Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts
- Zielklärung
- Reach your Goals Model
- Implementation Intentions & Tiny Habits
- Erfolgs- & Stärkenanalyse
- Lösungsorientierte Interventionen
- Teilarbeit - Inneres Team
- Teilarbeit - Needs Meter
- Wechselwirkungsschleife
- Schmerzliches neu interpretieren
- Einladung in die Welt der Bilder
- Gespräch mit dem Körper
- 3 Wahrnehmungs-Positionen
- Ärger-Transformation / Free your Mind
- Entstehung und Auswirkungen von Glaubenssätzen
- Agil werden im Denken mit THE WORK
- Aufspüren, überprüfen & ändern von Glaubenssätzen
- Selbstinduziertes Beeinflussen der Psyche durch Autosuggestion
- Embodiment: Mit dem Körper die Psyche beeinflussen
- Stress: Begriff, Entstehung, Auswirkungen
- Die 3 Ebenen des Stress-Geschehens & 3 Wege zur Stressbewältigung
- Instrumentelle, kognitive & palliativ-regenerative Methoden & Tools zur Stressbewältigung
- Mentales Kontrastieren / WOOP
- Evaluation von Coaching: Bausteine, Beteiligte, Durchführung, Tools
- Gruppen-Mentor-Coaching
- Einzel-Mentor-Coaching

Schwerpunkt 3: Unternehmerische Qualifikation: Identitätsfindung & Positionierung

Identitätsfindung & Positionierung

- Spezialisierungsformen
- Mein LifeCruise-Navi®
- Selbstreflexion: Kernkompetenzen, wichtigste Werte, Karriereanker, Signaturstärken, Purpose, Mission, Vision, idealer Job, passende Arbeit-/Auftraggeber

Was mich ausmacht & ich in die Welt bringen will

- Positionierungs-Roadmap
- Tätigkeitsgebiet, Zielgruppe und Kundenavatar
- Von der Vision zum Ziel

Angebotserstellung

- Art des Angebots
- Gewünschte Kundentransformation
- Stimmige Rahmenbedingungen

Vermarktung

- Bewusstseinszustand der Zielgruppe
- Passende Marketingkanäle
- Erfolgsfaktoren für selbstbewusstes Verkaufen

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
1 17.04.26 18.04.26 Face2Face	Richter-Kaupp	<i>Kennenlernen & Orientierung</i> <i>Grundlagen & Coaching-Mindset</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coaching und andere Beratungsformen ▪ Anlässe und Themen für Coaching ▪ Erfolgsfaktoren im Coaching ▪ Flow-inspirierende Gesprächsführung ▪ Die Eckpfeiler eines Coaching-Prozesses ▪ Mindset & Kernkompetenzen von Coaches <i>Methoden & Tools</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Systemische Haltung und Interventionen
2 18.05.26 19.05.26 Face2Face	Richter-Kaupp	<i>Methoden & Tools</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auftragsklärung ▪ Coaching-Vertrag ▪ Plus-Minus-Aufstellung ▪ Die Logischen Ebenen nach Robert Dilts <i>Selbstführung & Coaching-Mindset</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Schatten, Persona & Projektionen <i>Kommunikative Fähigkeiten</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Drei grundverschiedene innere Haltungen im Umgang mit anderen ▪ Entstehung, Menschenbild, Modell & Technik der GFK
3 17.06.26 18.06.26 Face2Face	Richter-Kaupp	<i>Methoden & Tools</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zielklärung ▪ ReachYourGoals-Model ▪ Implementation Intentions & Tiny Habits ▪ Erfolgs- & Stärkenanalyse ▪ Lösungsorientierte Interventionen <i>Identitätsfindung & Positionierung</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Spezialisierungsformen ▪ Mein LifeCruise-Navi® ▪ Persönliche Stärken & Neigungen

Modul	Dozent	Inhalte
4 24.07.26 25.07.26 Face2Face	Richter-Kaupp	Methoden & Tools <ul style="list-style-type: none"> Needs-Meter Teilearbeit / Inneres Team Kommunikative Fähigkeiten <ul style="list-style-type: none"> Die drei primären Rollen eines Coachs Gewaltfreie Kommunikation im Coaching Verschiedene Arten des Zuhörens verstehen & üben Verschiedene Arten Feedback zu geben verstehen & üben Selbstführung & Coaching-Mindset <ul style="list-style-type: none"> Der Selbsteinfühlungsprozess der Gewaltfreien Kommunikation Selbstregulation mit Hilfe der Transaktionsanalyse
5 07.09.26 08.09.26 Face2Face	Richter-Kaupp	Selbstführung & Coaching-Mindset <ul style="list-style-type: none"> Wie Gefühle entstehen und beeinflusst werden können Gefühlsbereitschaft & Emotionale Granularität entwickeln Die Energie unangenehmer Gefühle konstruktiv nutzen lernen Methoden & Tools <ul style="list-style-type: none"> Wechselwirkungsschleife Schmerzliches neu interpretieren Einladung in die Welt der Bilder Gespräch mit dem Körper 3 Wahrnehmungs-Positionen Ärger-Transformation / Free your Mind Kommunikative Fähigkeiten <ul style="list-style-type: none"> Empathisch zuhören & paraphrasieren Respektvoll anregendes oder bestärkendes Feedback geben
6 16.10.26 17.10.26 Face2Face	Hayward	Selbstführung & Coaching-Mindset <ul style="list-style-type: none"> Vorteile von Achtsamkeit & Meditation Meditation & Coaching Mindful Self-Compassion (MSC) Tech-Savvy im Coaching Ethische Standards der ICF Kernkompetenzen der ICF Gruppen-Mentor-Coaching

Modul	Dozent	Inhalte
7 06.11.26 07.11.26 Face2Face	Richter-Kaupp	Methoden & Tools <ul style="list-style-type: none"> Entstehung und Auswirkungen von Glaubenssätzen Agil werden im Denken mit THE WORK Aufspüren, überprüfen & ändern von Glaubenssätzen Selbstinduziertes Beeinflussen der Psyche durch Autosuggestion Embodiment: Mit dem Körper die Psyche beeinflussen Selbstführung <ul style="list-style-type: none"> Eigene Glaubenssätze ausgraben, überprüfen & ggf. ändern
8 07.12.26 08.12.26 Virtuell	Richter-Kaupp	Identitätsfindung & Positionierung <ul style="list-style-type: none"> Mein LifeCruise-Navi® Kernkompetenzen, wichtigste Werte, Karriereanker, Signaturstärken Purpose, Mission, Vision Idealer Job, passende Arbeit- / Auftraggeber Zukunfts-Vision & -Ziel, Inneres Hindernis & Plan zur Überwindung Mentales Kontrastieren / WOOP Methoden & Tools <ul style="list-style-type: none"> Evaluation von Coaching: Bausteine, Beteiligte, Durchführung, Tools Kollegiale Supervision
9 27.01.27 28.01.27 Face2Face	Hayward	Methoden & Tools <ul style="list-style-type: none"> Stress: Begriff, Entstehung, Auswirkungen Die 3 Ebenen des Stress-Geschehens & 3 Wege zur Stressbewältigung Instrumentelle, kognitive & palliativ-regenerative Methoden & Tools zur Stressbewältigung Gruppen-Mentor-Coaching Prüfungsvorbereitung

Modul	Dozent	Inhalte
10 05.03.27 06.03.27 Face2Face	Wens- kus	<p><i>Was mich ausmacht & ich in die Welt bringen will</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Positionierungs-Roadmap ▪ Tätigkeitsgebiet, Zielgruppe und Kundenavatar ▪ Von der Vision zum Ziel <p><i>Angebotserstellung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Art des Angebots ▪ Gewünschte Kundentransformation ▪ Stimmige Rahmenbedingungen <p><i>Vermarktung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bewusstseinszustand der Zielgruppe ▪ Passende Marketingkanäle
11 12.04.27 13.04.27 Face2Face	Hay- ward + Richter- Kaupp	<p><i>Praktische Coaching-Prüfung</i></p> <p><i>Schriftliche Klausur</i></p> <p><i>Präsentation der Erkenntnisse aus dem LifeCruise-Navi®</i></p> <p><i>Feiern des Lehrgangsabschlusses</i></p> 

Alle »Face-to-Face« Module finden in deutscher Sprache in Seminarräumen in der Region Karlsruhe / Rastatt / 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 Abschlussmodul), die auf 11 Module verteilt sind. 10 der 11 Module finden Face2Face in Seminarräumen in der Region Karlsruhe / Rastatt / Baden-Baden statt und eines virtuell via Zoom, damit die Teilnehmer*innen die Möglichkeiten und Wirkungen digitalen Lernens selbst erfahren können. Die Unterrichtszeiten sind am jeweils 1. Tag von 10-19 Uhr und am 2. Tag von 9-17 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 und von Ihnen selbst zu akquirieren 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

Life is what you make of it!

Vita

- Jahrgang 1967, verheiratet, »Cat Mom«
- Diplom-Betriebswirtin FH, Einzelhandelskauffrau
- Master Certified Coach (MCC), International Coaching Federation (ICF)
- Zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation® (Dr. Marshall Rosenberg)
- Ausbildung in Integrierter Lösungsorientierter Psychologie (ILP®), Systemisch-lösungsorientiertem Coaching und Supervision (Dr. Dietmar Friedmann)
- Ausbildung in naturheilkundlicher Psychotherapie (HPG) (aesculus)
- Zertifizierte Mediatorin (Steinbeis und San Diego Mediation Center)
- Personality Profiler Coach, Lüneburg Institute for Corporate Learning (LINC)
- Symbolon-Spezialistin
- ValueParty Practitioner
- ThetaHealing® Practitioner
- Jin Shin Jyutsu® Practitioner
- 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 und Coaching-Ausbilderin und phasenweise auch als Lehrbeauftragte an Hochschulen
- Autorin zahlreicher Coaching- & Selbst-Coaching-Bücher
- 10 Jahre ehrenamtliche ICF-Tätigkeit (Gründung und Leitung des Chapters Karlsruhe)



Peter Hayward, MCC

Trainer & Mentor-Coach

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

Vita

- Jahrgang 1968, zwei Kinder und zwei Katzen
- Cross Cultural Education, Munich International School
- BA Hons Philosophy, University of Keele, England
- Master Certified Coach (MCC) International Coaching Federation (ICF)
- Advanced Certification in Team Coaching (ACTC) - International Coaching Federation
- ICF Mentor Coach und ICF PCC Assessor
- Organizations & Systems Coach (ORSC), CCR Global
- NLP Practitioner
- Certified Hogan Personality Assessor, Certified Birkman Facilitator



Christina Wenskus

Trainerin

Wahre Verkaufserfolge entstehen, wenn man sich selbst und seine Vision authentisch vermarktet und mit dem Herzen verkauft.

Vita

- Jahrgang 1990
- Betriebswirtin (DHBW)
- Verhandlungsexpertin nach Zurcher Verhandlungsmodell (2019)
- IHK Business Coach (2021)
- Zertifizierte Hypnose-Coach (2022)
- Psychologische Beraterin (2024)
- 14 Jahre Berufserfahrung im Key-Accounting eines Versicherungskonzerns und der Führung eines Vertriebsteams
- Team Coach, Trainerin und Sparringspartnerin für Führungskräfte
- Coach für emotionale Intelligenz im Verkauf und Coaching on the Job im Verkaufskontext
- Gründerin und Gesellschafterin der Scalevate GmbH Unternehmen für Business-Struktur, Marketing und Vertrieb für Coaches
- Business-Mentorin für die Themen Positionierung, Angebotserstellung und Personal Branding



Silke Thompson, MCC

Mentor-Coach

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

Vita

- Jahrgang 1967, verheiratet, zwei erwachsene Kinder
- MBA in International Business
- Lehre und Mode-Design & Business-Studium (Paris)
- Master Certified Coach (ICF MCC)
- Diplom in Coaching Supervision (CSA)
- > 25 Jahre Berufserfahrung in Sales-, Business Development-, Customer Experience-, Produkt- und Projekt-Management in Führungs-Rollen in multinationalen Unternehmen und als Entrepreneurin
- 10 Jahre interkulturelle Erfahrung als Expat in den USA und Frankreich
- Aktuell: Strategic Business Director / Coaching Practice Manager EMEA – Center for Creative Leadership
- Business – und Leadership Coach und Trainerin
- Coach Ausbilderin, Mentorin, ICF-Assessorin, ReciproCoach Koordinatorin
- 10 Jahre ehrenamtliche ICF-Tätigkeit (z.B. Vorstand, Chapter Germany, Einführung der ICF virtuellen Weiterbildungsangebote)



Annelie Michael, PCC

Mentor-Coach

Dem Gehenden schiebt sich der Weg unter die Füße.

(Martin Walser)

Vita

- 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 Green Energy AG Erneuerbare Energien
- Integraler Coach (Coaching Center Berlin)
- Ehrenamtlicher Chapter Host Berlin
- Systemische Organisationsentwicklerin (SySt. Institut München)
- Reiss Profile Masterin
- Lösungsfokussierter Teamcoach (Solutions Academy)
- Scrum Masterin PCM
- Symbolon Coach

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

„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 Piele, 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

„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

12. UNTERRICHTSBEGLEITENDE LEKTÜRE

Die grün markierten Bücher sind meine Empfehlungen für das jeweilige Modul und von Ihnen selbst zu beschaffen. Falls Ihnen meine Vorschläge nicht zusagen, können Sie immer da, wo Alternativen genannt werden, auch eines der anderen Bücher wählen. Um denjenigen entgegenzukommen, die sich mit dem Lesen schwertun, habe ich darauf geachtet, dass auch Hörbücher dabei sind. Und selbstverständlich ist es nicht verboten, sich noch tiefer mit einzelnen Themen zu befassen und mehr als ein Buch zu lesen.

Deadline	Buchkategorie und Buchtitel
<u>Vor</u> Modul 1 Bis 17.04.2026	Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Systemische Haltung: <ul style="list-style-type: none"> Systemische Haltung in Beratung und Coaching: Wie lösungs- und ressourcenorientierte Arbeit gelingt / Angelika Kutz Systemisches Fragen: Professionelle Fragetechnik für Führungskräfte, Berater und Coaches / Andreas Patrzek Systemische Fragetechniken für effektive Kommunikation: Wie Sie als Führungskraft, Berater und Coach ... / Constantin Felsner Systemische Fragetechniken – Alles Wichtige für Führungskräfte, Coaches und Berater ... / Oliver Hirschfeld, auch als Hörbuch erhältlich
<u>Zu</u> Modul 1 17.04. + 18.04.2026	Mitbringen: Das folgende Arbeitsbuch: <ul style="list-style-type: none"> Business Coaching: Wie man Menschen wirksam unterstützt und sich als Coach erfolgreich am Markt etabliert / Silvia Richter-Kaup, Gerold Braun, Volker Kalmbacher
<u>Bis</u> Modul 2 Bis 18.05.2026	Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Gewaltfreie Kommunikation: <ul style="list-style-type: none"> Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens / Marshall B. Rosenberg, auch als Audio-CD erhältlich Konflikte lösen durch Gewaltfreie Kommunikation: Ein Gespräch mit Gabriele Seils / Marshall B. Rosenberg Klare Kommunikation – Ein Weg zu Gesundheit und Lebensfreude / Nicole Leipert-Knaup Gewaltfreie Kommunikation für Dummies / Al Weckert Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Schattenarbeit: <ul style="list-style-type: none"> Schattenarbeit für Einsteiger: Wie du die verborgenen Tiefen deiner Psyche und deines Inneren Kindes erkundest. Transformative Techniken und Übungen ... / Eleonor Diaz, auch als Hörbuch erhältlich Schattenarbeit: Wachstum durch die Integration unserer dunklen Seite / Debbie Ford Umarme deinen Schatten: Negative Energien in Positive verwandeln: Ermutigung zur Selbstannahme / Jean Monbourquette Das Schatten-Prinzip: Die Aussöhnung mit unserer verborgenen Seite / Rüdiger Dahlke

Deadline	Buchkategorie und Buchtitel
<u>Zu</u> Modul 2 18.05. + 19.05.2026	Mitbringen: Das folgende Workbook : <ul style="list-style-type: none"> ○ Reclaim your Power / Silvia Richter-Kaupp
<u>Bis</u> Modul 3 Bis 17.06.2026	Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Lösungsorientierung : <ul style="list-style-type: none"> ○ Coaching – erfrischend einfach: Einführung ins Lösungsorientierte Kurzzeit-Coaching / Daniel Meier, Peter Szabo ○ Mehr als ein Wunder: Lösungsfokussierte Kurzzeittherapie heute / Steve de Shazer ○ Lösungsorientiertes Coaching: Kurzzeit-Coaching für die Praxis / Jörg Middendorf ○ Die magische Kunst, sinnvolle Fragen zu stellen: Lösungsorientiertes Coaching / Bernhard Trenkle, Audio-CD Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Positionierung : <ul style="list-style-type: none"> ○ Das große 1 x 1 der Erfolgsstrategie: EKS® - Die Strategie für die neue ... / Kerstin Friedrich, Fredmund Malik, Lothar Seiwert, Wolfgang Mewes ○ Erfolgreich durch Spezialisierung: Radikal anders – radikal besser / Kerstin Friedrich ○ Fokus finden: Erfolg durch engpasskonzentrierte Strategie / Kerstin Friedrich ○ Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer: Wie Sie und Ihr Unternehmen neue ... / Stefan Merath, auch als Hörbuch und als Audio-CD erhältlich
<u>Zu</u> Modul 3 17.06. + 18.06.2026	Mitbringen: Die folgenden Workbooks : <ul style="list-style-type: none"> ○ Reach your Goals / Silvia Richter-Kaupp ○ Mein LifeCruise-Navi®: How to thrive in ... / Silvia Richter-Kaupp
<u>Bis</u> Modul 4 Bis 24.07.2026	Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Transaktionsanalyse : <ul style="list-style-type: none"> ○ Ich bin o.k. – Du bist o.k.: Wie wir uns selbst besser verstehen und unsere Einstellung zu anderen verändern können / Thomas A. Harris ○ Transaktionsanalyse für Dummies / Paul Gamber ○ Transaktionsanalyse für Einsteiger – Psychologie Basiswissen: Wie Sie die TA im Alltag anwenden, um gezielter zu kommunizieren ... / Markus Bode, Freerk Reeder, auch als Hörbuch erhältlich ○ Transaktionsanalyse im Coaching: Coaching professionalisieren mit Konzepten, Modellen und ... / Ulrich und Renate Dehner
<u>Zu</u> Modul 4 24.07. + 25.07.2026	Mitbringen: Das folgende Workbook : <ul style="list-style-type: none"> ○ Boost you Decisions / Silvia Richter-Kaupp

Deadline	Buchkategorie und Buchtitel
<u>Bis</u> Modul 5 Bis 07.09.2026	Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Unangenehme Gefühle: <ul style="list-style-type: none"> ○ Fühl dich ganz: Was wir gewinnen, wenn wir unsere Emotionen verstehen und zulassen / Lukas Klaschinski, auch als Hörbuch erhältlich ○ Jetzt reicht's mir aber! Dein Weg durch Ärger und Wut zum Frieden mit dir und den anderen / Robert Betz, auch als Hörbuch erhältlich ○ Kognitive Verhaltenstherapie für Dummies / Rhea Branch, Rob Willson ○ Selbstmitgefühl: Wie wir uns mit unseren Schwächen versöhnen und uns selbst der beste Freund ... / Kristin Neff, auch als Hörbuch erhältlich
<u>Zu</u> Modul 5 07.09. + 08.09.2026	Mitbringen: Das folgende Workbook: <ul style="list-style-type: none"> ○ Free your Mind / Silvia Richter-Kaupp
<u>Bis</u> Modul 7 Bis 06.11.2026	Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Mindset: <ul style="list-style-type: none"> ○ Das Kind in dir muss Heimat finden: Der Schlüssel zur Lösung (fast) aller Probleme / Stefanie Stahl, auch als Hörbuch erhältlich ○ Geist über Materie: Die erstaunliche Wissenschaft, wie das Gehirn die materielle Realität erschafft / Dawson Church ○ Selbstbild: Wie unser Denken Erfolge oder Niederlagen bewirkt – Selbstbewusstsein und ... / Carol Dweck, auch als Hörbuch erhältlich ○ ...trotzdem Ja zum Leben sagen: Ein Psychologe erlebt das Konzentrationslager / Viktor E. Frankl, auch als Hörbuch erhältlich
<u>Zu</u> Modul 7 06.11. + 07.11.2026	Mitbringen: Das folgende Workbook: <ul style="list-style-type: none"> ○ Release your Blocks / Silvia Richter-Kaupp
<u>Bis</u> Modul 9 Bis 27.01.2027	Lesen: Mind. 1 Buch der Kategorie Stressbewältigung: <ul style="list-style-type: none"> ○ The Upside of Stress: Why Stress is good for you, and how to get good at it / Kelly McGonigal auch als Hörbuch erhältlich ○ Burn-out kommt nicht nur von Stress: Warum wir wirklich ausbrennen und wie wir zu uns selbst ... / Miriam Prieß, auch als Hörbuch erhältlich ○ Gelassen und sicher im Stress: Das Stresskompetenz-Buch: Stress erkennen, verstehen, bewältigen / Gert Kaluza ○ Nervensystem Regulation: Die Geheimwaffe gegen Stress – Methoden und Techniken zur ... / Lars Köhler, auch als Hörbuch erhältlich
<u>Zu</u> Modul 9 27.01. + 28.01.2027	Mitbringen: Das folgende Workbook: <ul style="list-style-type: none"> ○ 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

Business Coach IHK

Lehrgang mit Weekend-Unterrichtstagen

Lehrgangsstart

17.04.2026

Dauer

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

Unterrichtsort

Karlsruhe / Rastatt / Baden-Baden

Unterrichtszeit

Am jeweils 1. Tag	10:00 – 19:00 Uhr
Am jeweils 2. Tag	09:00 – 17:00 Uhr

Lehrgangsgebühren

9.250 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

Fiduciastraße 12

Internet: www.ihk-biz.de

76227 Karlsruhe-Durlach

Änderungen aus personellen und sachlichen Gründen vorbehalten!