



agthe ag

Hittnauerstrasse 16
8330 Pfäffikon / ZH
www.agthe.ch
marc@agthe.ch

Coaching-Ansatz

Leichter besser leisten, Wissen in wirksames Handeln umsetzen, gewinnbringende Arbeitsbeziehungen gestalten, Identifikation und Spass an der Aufgabe entwickeln sowie Veränderungsprozesse aktiv gestalten: das sind die Erfolgsfaktoren in einer zunehmend komplexen, sich immer rascher verändernden Arbeitswelt. Um persönlichen und unternehmerischen Erfolg zu haben, ist es wesentlich, diese Faktoren nicht nur zu kennen und darüber zu reden, sondern sie umzusetzen und zu leben.

Der Coaching-Ansatz hilft für eine wirkungsvolle Gestaltung dieses Entwicklungsprozesses. Er tut dies mit dem Wissen, dass Entwicklung freiwillig ist, und mit der Grundüberzeugung, dass persönliches Wachstum von Einzelpersonen und Teams unternehmerischen Erfolg erzeugt.

Coaching* findet seinen punktuellen Einsatz für Personen, die Entscheidungen und Fragestellungen mit einem neutralen Gesprächspartner überprüfen wollen. Wenn die Umsetzung dieser Erfolgsfaktoren gelingt, dann hat Coaching seinen Beitrag zum nachhaltigen Unternehmenserfolg geleistet.

Ziele der Ausbildung

- **Die Teilnehmenden haben die Logik und die Gestaltung von Entwicklungsprozessen verstanden.**
- **Die Teilnehmenden können Coachings und Teamentwicklungen durchführen.** Dies soll auf die individuelle Situation angepasst sein.
- **Die Teilnehmenden haben ihr eigenes internes oder externes Angebot erstellt.** Dieses Angebot basiert auf der Individualität der Person und der aktuellen Arbeitssituation.

Ausbildung 2018 / 2019 im Überblick

Phase	Themen	Dauer	Wochen-Tag	Daten
Phase 1	Workshop 1 <ul style="list-style-type: none"> • Rolle als Coach • Prozesslogik • Vertragsarbeit 	3	Fr. bis So.	08. bis 10. 06. 2018
Phase 2	Workshop 2 <ul style="list-style-type: none"> • Tragfähige Beraterbeziehungen • Praxisberatung 	2	Fr. + Sa.	20. + 21. 07. 2018
	Workshop 3 <ul style="list-style-type: none"> • Transaktionsanalyse 	2	Sa. + So.	18. + 19. 08. 2018
	Workshop 4 <ul style="list-style-type: none"> • Interventionen, Teil 1 • Praxisberatung 	2	Sa. + So.	15. + 16. 09. 2018
	Workshop 5 <ul style="list-style-type: none"> • Interventionen, Teil 2 • Praxisberatung 	2	Fr. + Sa.	12. + 13. 10. 2018
	Workshop 6 <ul style="list-style-type: none"> • Mein Angebot 	2	Do. + Fr.	13. + 14. 12. 2018
Phase 3	Workshop 7 <ul style="list-style-type: none"> • Meine Professionalität • Abschluss 	2	Fr. + Sa.	25. + 26. 01. 2019

* In diesem Angebot steht der Begriff „Coaching“ jeweils für Einzelcoaching und Teamentwicklung zugleich

Beschreibung

Phase 1	
<p>Beschreibung: Die Erfahrung zeigt, dass bei interessierten Personen oftmals gute Coachingkompetenzen vorhanden sind, diese aber nicht bewusst und gezielt genutzt werden. Die erste Phase soll diese Kompetenzen aufzeigen und nutzbar machen.</p>	
<p>Ziele: Nutzen vorhandener Coachingkompetenzen Erkennen von Stärken und Grenzen des aktuellen Angebotes Lernen, professionelle Coachingsettings zu starten Erkennen des aktuellen Coachingstandes Lernen der Coachinghaltung</p>	<p>Bemerkung: Ein eigenes Angebot oder Erfahrungen sind in dieser Phase nicht zwingend.</p>

Phase 2	
<p>Beschreibung: Die Teilnehmenden erweitern ihre Coachingkompetenzen durch zusätzliches Wissen, praktische Anwendung, persönliche Erfahrungen und umfangreicher Reflexion. Die intensive Auseinandersetzung der beruflichen Selbstdarstellung und mit sich selbst hilft den Teilnehmenden die neuerworbenen Kompetenzen für sich selbst und gegenüber Dritten bewusst zu machen und diese professionell und erfolgreich einzusetzen.</p>	
<p>Ziele: Erweitern von Beratungskonzepten und Interventionsstrategien Aufbauen von tragfähigen Beraterbeziehungen Lernen, die eigene Persönlichkeit zu begreifen und zu steuern Steigern der eigenen Professionalität</p>	<p>Heimarbeit: In dieser Phase erarbeiten die teilnehmenden ihr individuelles Angebot</p>

Phase 3	
<p>Beschreibung: Die Teilnehmenden überprüfen ihre Professionalität. Sie vergleichen strukturiert ihre „professionelle Selbstdarstellung“ mit dem „individuellen Angebot“ und einem dazu passenden „Relevanten Fall“.</p>	
<p>Ziele: Sich auseinandersetzen mit der beruflichen Selbstdarstellung Erarbeiten des individuellen Angebotes Rückmeldung zum Stand der eigenen Professionalität</p>	<p>Vorbereitung: Die Teilnehmenden erarbeiten: Professionelle Selbstdarstellung Eigenes Angebot Relevanter Fall</p>

Kosten

Die Kosten für die Coaching-Ausbildung betragen **CHF 5'200.00**

Spesen

Rechnen Sie mit ca. CHF 2'000.00 für Übernachtung und Verpflegung.

Anzahl Teilnehmende

Die Gruppe wird aus 4 bis 8 Teilnehmenden bestehen.

Ausbildung nach Themen und deren Zeitbedarf

Phase	Thema	Tage
Phase 1 Nutzen des bestehenden Potentials Werkzeugkoffer aufräumen	Rolle als Coach <ul style="list-style-type: none"> • Coaching ein weiter Begriff, innere Bilder • Berateransätze, Entwicklungshaltung, Rollen • Abgrenzung Coaching-Teamentwicklung-Führung-Beratung-Moderation-Therapie 	1
	Prozesslogik <ul style="list-style-type: none"> • Hypothesen als Grundannahme • Diagnose / Intervention • Hypothese als Arbeitsmittel 	1
	Vertragsarbeit <ul style="list-style-type: none"> • Wertschätzung als Basis der Zusammenarbeit • Rollen, Verantwortungen, Verantwortung am Erfolg • Vertragsaufbau und -Dynamik 	1
Phase 2 Erweiterung der Coachingkompetenz	Tragfähige Beraterbeziehung <ul style="list-style-type: none"> • Jede Intervention basiert auf einer tragfähigen Beziehung • Kontakt, Beziehung, Vertrauen, Nähe + Distanz • Ansprechen von Störungen 	1
	Transaktionsanalyse <ul style="list-style-type: none"> • Ein erklärendes Modell, Selbstwert, Selbststeuerung • Wer bin ich/Wer sind meine Kunden • Wie funktioniere Ich/wie funktionieren meine Kunden • 	2
	Interventionen <ul style="list-style-type: none"> • Vielfalt von Interventionen, alles ist Intervention • Von der Hypothese zur Intervention • Umgang mit Widerstand, Aktivität, Passivität • 	2
	Mein Angebot <ul style="list-style-type: none"> • Ich weiss, was ich in meiner Situation anbiete (Klarheit über das eigene Coachingverständnis) • Professionelle Selbstdarstellung • Mein Angebot (intern oder extern) • 	2
	Praxisberatung <ul style="list-style-type: none"> • Lernen an aktuellen, individuellen Fällen • Finden von Handlungsvarianten • Erweitern der Professionalität durch Aufarbeitung „blinder Flecken“ 	3
Phase 3 Überprüfen der neuen Kompetenz	Meine Professionalität <ul style="list-style-type: none"> • Überprüfen der eigenen Coaching-Professionalität • Mein Angebot ist für den Moment professionell 	1
	Abschluss <ul style="list-style-type: none"> • Überprüfen der eigenen Coaching-Kompetenz • Ich bin mir den erweiterten Kompetenzen bewusst 	1