

Leistungen

**RKW Beraterakademie**

Coaching-Lehrgang

---

2010



## Baustein 1: Coaching-Prinzipien und Methoden

- Coaching-Situationen in der Beratung
- Die Coaching-Rolle und verwandte Rollen
- Der Coaching-Kontrakt
- Der Coaching-Prozess
- Der Zugang zum Klienten
- Die Techniken in der Vorphase
- Fokussierung auf Verhalten, Wahrnehmungen und Beobachtungen
- Interview-Techniken und Frage-Techniken im Coaching-Dialog
- Rahmen- und Zieldefinitionen
- Bestätigung, Herstellung der emotionalen Basis
- Umgang mit Angriffen und Attacken auf die
- Funktionsrolle des Coachs
- Die Bandbreite der Interventionen
- Die Ziel- und Entwicklungsorientierung im Coaching
- Der „wahre Wille“

## Baustein 2: Teamcoaching und Veränderungs-Coaching

- Die Techniken in der Hauptphase
- Teamprozesse, Teamrollen und Gruppendynamik
- Teamentwicklungs-Ziele
- Bearbeitung von Teamkonflikten
- Chaosfitness und Chaosstabilität
- Artikulation und Feedback im Team
- Umgang mit Persönlichkeitsprogrammen im Team
- Veränderungen als Chance und als Bedrohung
- Motivierende Zielsetzungen: Die Bedeutung von Memen
- Konstruktives und destruktives Leiden
- Negatives Coaching: Pushen und Missionieren
- Positives Coaching: Alignment und Identifikation
- Paradigma-Paralyse und Paradigma -Flexibilität
- Dynamische Balance in Veränderungsprozessen
- Stabilisierung neuer Kompetenzen
- Reframing

## Baustein 3: Die Persönlichkeit des Coaches

- Die professionelle Arbeitshaltung im Coaching
- Funktionsrolle und Rollenkonflikte des Coaches
- Beleuchtung der für Coaching relevanten Persönlichkeitsfaktoren
- Leitbild und Leitbild
- Profiling: Die Einzigartigkeit der Person
- Achillesfersen und Übersteigerungen
- Feedback zum persönlichen Coaching-Verhalten
- Selbsteröffnungen als Technik
- Kommentieren des inneren Erlebens

## Baustein 4: Konflikt-Coaching

- Konfliktursachen und Konfliktarten in Unternehmen
- Die Positionierung des Coaches im Konflikt
- Konfliktodynamik und Konflikteskalation
- Konfliktverschärfung als Methode
- Mobbing und Bossing-Probleme
- Die Konfliktansprache bei den Parteien
- Die Ziele im Konflikt-Coaching
- Emotionaler Sprengstoff: gezieltes Zünden
- Veränderungsknoten erkennen und lösen
- Der „Rumpelstilzchen-Effekt“
- Die Entstehung neuer Strukturen im Konflikt:
- Transformation und Wandlung