

KursID: SC18-04 F 2
Maßnahmen-NR: 419 418 2019
Ort: Frankfurt-Rödelheim, 60489 Frankfurt

Nr: UE´s: Werte und Normen: Verantwortungsübernahme im 04.12. - 05.12.2019
 V12 20 Spannungsfeld zwischen Person und Organisation, ethische Frankfurt-Rödelheim
 Orientierung bei Auftragsübernahme und -durchführung

- Die Bedeutung von Werten und Normen im Coaching - Unternehmenskultur als begrenzender Faktor im Coaching - Triangulation innerhalb der Auftragsklärung: eigene Werte – Werte des Coachees - Werte der Organisation - Arbeit mit Werterhaltungen, Wertemanagement und Widerständen - Wertequadrat/ Werte Matrix - Reflexion der eigenen Coachinghaltung

Nr: UE´s: Systemisches Coaching im Feld der Gesundheit 02.03. - 03.03.2020
 V13 20 (Resilienzstärkung, Burnoutprävention) Frankfurt-Rödelheim

- Psychische Gesundheit in der Arbeitswelt: Resilienzstärkung und Salutogenese nach Antonovsky - Work life Balance und Burnout-Prävention in Abgrenzung zu Depression - Unterschiedsbildung zwischen Resilienz und Ressource - Gesundheitscoaching im Betrieb: neue Ansätze der nachhaltigen Förderung von Gesundheit (BEM Verfahren, Stress, ...) - Methoden im Gesundheitscoaching - Systemisches Stressmanagement

Nr: UE´s: Lehrcoaching 03.06. - 04.06.2020
 V14 20 Frankfurt-Rödelheim

Nr: UE´s: Coaching von Teams und Gruppen 17.08. - 18.08.2020
 V15 20 Frankfurt-Sachsenhausen

- Die Bedeutung von Team- und Gruppenphasen in Auftragsklärungsprozessen - Gruppendynamiken verstehen und steuern - Soziometrisches Arbeiten mit Teams und Gruppen - Teamcoaching als Instrument der Teamentwicklung - Appreciative Inquiry als wertschätzende Intervention - Neue Methoden der Teamentwicklung ? - Teamcoaching in agilen Organisationsformen

Nr: UE´s: Führungskräfte- und Managementcoaching 03.09. - 04.09.2020
 V16 20 Frankfurt-Rödelheim

- Ziel-, Strategie- und Visionsarbeit im Coaching - Visionsarbeit anhand der Theorie U nach Scharmer - Die Führungskraft als Coach ? - Führungsstile und ihre Auswirkungen in der Coachingarbeit - Coaching als Instrument der Mitarbeiterführung und –entwicklung - Führen schwieriger Mitarbeitergespräche führen: Konstruktiv Feedback geben, Kritik-Gespräche, usw.) - Selbst-Management als Führungskraft - Bedeutung von Entscheidungsstrukturen in Organisationen (Delegation-Board) für die Coachingarbeit - Agilität als neue Herausforderung für Führungskräfte - Besonderheiten des Executive Coachings

Nr: UE´s: Selbstreflexion zum Umgang mit Konflikten und Bewältigung 23.11. - 24.11.2020
 V17 20 von Krisen und Übergängen als Coach Frankfurt-Sachsenhausen

- Eigene Konfliktfeldanalyse und Konfliktumfeldanalyse - Kommunikationstypen nach Satir im selbstwertkritischen Erleben - Eskalationsstufen nach Glasl und mögliche De-Eskalationen - Erleben von Konfliktlösestrategien, insb. dem 9 Felder Modell als praktische Konfliktlöseintervention - Grundlagen der Konfliktmoderation - Vereinbarungen - Mein Umgang mit offenen Konflikten und mit verdecktem Widerstand - Phasenmodell: Typischer Verlauf von Krisen - Merkmale von Krisen - Kriseninterventionen

Nr: UE´s: Lehrcoaching 28.09. - 29.09.2020
 V18 20 Frankfurt-Rödelheim

Nr: UE´s: Coaching im Rahmen von Change- und 19.10. - 20.10.2020
 V19 20 Organisationsentwicklungsprozessen Frankfurt-Sachsenhausen

- Systemischer Ansatz der Organisationsentwicklung - Aufgaben und Rolle des Coaches bei Veränderungs- und Umstrukturierungsprozessen - Nutzen und Grenzen einer SWOT Analyse zur Auftragsklärung - 8 Stufen des Veränderungsprozesses nach John Cotter - Entwicklungsdynamik einer Organisation und deren Auswirkung auf den Auftrag - Eigene Handlungsmöglichkeiten erkennen: Circle of Influence - Ausstellungsgespräche als Coach zukunftsorientiert führen

Nr: UE´s: Lehrcoaching 04.11.2020
 V20.1 10 Frankfurt-Rödelheim

Nr: UE´s: Kompetenzentwicklung als Coach mit Abschlusskolloquium 05.11.2020
 V20.2 10 Frankfurt-Rödelheim

Nr: UE´s: Selbst-Marketing als Coach: von traditionellen Arbeitsfeldern bis 02.12. - 03.12.2020
 V21 20 zum weltweiten Markt im E-Coaching Frankfurt-Rödelheim

- Verschiedene Formen webbasierter Beratung im praktischen Üben und Unterschiedsbildung - Forschungsergebnisse und praktische Umsetzung - Erstellen eines eigenen Dienstleistungsportfolios als Business Coach - Pricing und Vertragsgestaltung - Erarbeiten einer Akquisitionsstrategie als Coach (soziale Netzwerke) - Einbindung neuer Medien (Facebook, Xing, Inside, LinkedIn) - Der Coach als Anbieter von Onlinekursen und Webinaren - Kundenberatung mit Desing-Thinking Methoden

Nr: UE´s: Intervision (Peergruppenarbeit)
 Z01 50

Nr: Z02	UE´s: 260	Online-Seminare (durchschnittlich wöchentlich 5 UE in 12 Monaten) inkl. jeweils nachfolgendem Chataustausch mit Lehrendem und Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte und Fragen zu den Vorträgen - Abruf zu beliebigem Zeitpunkt innerhalb einer Woche
------------	--------------	---

Nr: Z04	UE´s: 50	berufliche Coachingpraxis (bis 2 Jahre nach Ende der letzten Präsenzveranstaltung) unter begleitendem Lehr-Coaching
------------	-------------	---

(* alternativ frei wählbare Einstiegstermine)