



Ausbildung zum sabeCoach 2012:

Ganzheitliches Business Coaching –
Einzel Coaching und Firmen Coaching
für klein- und mittelständische Unternehmen
nach der sabeconsult® - Methode

→ **Nächster Ausbildungstart: 13.-15. Januar 2012**

Inhalt:

1. Ausbildungsziel, Zielgruppe, Abschluß.....	2
2. Ausbildungsvoraussetzungen.....	3
3. sabeconsult® Coaching / USP.....	3
4. Ausbildungsinhalte.....	4
5. Qualitätsaussagen zur sabeconsult® Coachinausbildung.....	8
6. Termine, Ort, Gebühr.....	8



sabeconsult^(R) Ganzheitliches Coaching
Sabine Mrazek

Executive Coaching & Firmen Coaching

Schwarzwaldstr.26
65779 Kelkheim

Tel.: 06195 – 97 66 89
Fax: 06195 – 97 66 52
Email: info@sabeconsult.de

1. Ausbildungsziel, Zielgruppe, Abschluß

Ausbildungsziel sabeCoach:

- a) Sie sind in der Lage, zukünftig sowohl Einzelpersonen als auch gesamte Unternehmen in Veränderungsprozessen, ganzheitlich, zu begleiten.
- b) Sie sind in der Lage, Wachstumscoaching - Prozesse nach der sabeconsult® Methode mit/in einem gesamten Unternehmen zu initiieren und vollständig zu begleiten.
- c) Sie erhalten einen Überblick über Schlüsselmethoden aus dem systemischen Coaching und dem prozeßorientierten Vorgehen, sowie über die Feinheiten des Coachings & des Gesamtprozesses aus der Praxis.
- d) Sie erlernen die grundlegenden Coachingkompetenzen, verbunden mit Management-Know-how, sowie das, der ganzheitlichen Coachingmethode zugrunde liegende 7stufige sabeconsult® Coachingmodell kennen.
- e) Sie sind als Coach in der Lage, Veränderungen in Menschen tief greifend zu verursachen und den Coachingprozess auf Gefühls-, Körper- und Kopfebene zu steuern. Die Begleitung und Steuerung des emotionalen Trauerprozesses gehört hier ebenso dazu, wie die Messbarkeit des Veränderungsprozesses (ROI) aus Unternehmenssicht.

Zielgruppe:

- a) Geschäftsführer/innen und Personalleiter/innen, die ganzheitliches Wachstum im gesamten Unternehmen erreichen wollen. Sie werden nach Abschluss der Ausbildung neue - bisher nicht zugängliche - Möglichkeiten des Ganzheitlichen Unternehmenswachstums entfalten.
- b) selbständig tätige Coachs, die nach Abschluss der Ausbildung Wachstumsprojekte in mittelständigen Unternehmen nach der sabeconsult® - Methode durchführen werden.

Ausbildungsumfang:

Die Ausbildung umfasst ca. 250 Stunden:

150 Std.	Präsenz / Ausbildungsmodule
80-100 Std.	Selbststudium, Vor- und Nachbereitung, Konzeptentwicklung USP
ca. 10 Std.	Peergruppe / Telefon

- ➔ Die in der Ausbildung vermittelten Kompetenzen entsprechen den, seitens dem Deutschen Verband für Coaching & Training e.V. (dvct e.V.) definierten Coaching Kernkompetenzen.

Abschluß:

Für den Abschluß der Ausbildung ist zu erbringen:

- Teilnahme an allen Modulen
- 3 dokumentierte Coachinggespräche
- schriftliche Selbstreflexionsanalyse über persönliche & fachliche Entwicklung
- Präsentation USP & Life Coachinggespräch vor Plenum am 5.Ausbildungswochende

2. Ausbildungsvoraussetzungen

- a) Der / die Ausbildungsteilnehmer/in verfügt über eine abgeschlossene Berufsausbildung und über mindestens 5 Jahre Berufserfahrung.
- b) Der / die Ausbildungsteilnehmer/in verfügt über Grundkenntnisse in den Bereichen Führung, Kommunikation und Gesprächsführung.
- c) Der / die Ausbildungsteilnehmer/in hat keine körperlichen und psychischen Einschränkungen, die der Teilnahme an einem tiefgreifendem Coachingprozess entgegenstehen würden.

3. sabeconsult® Coaching

Das **sabeconsult® Firmencoaching Modell** über 5 Phasen ist ein innovativer Ansatz, mit dem Ziel ganzheitliches Wachstum im gesamten Unternehmen zu initiieren und zu verankern. Gesund, nachhaltig, messbar.

Bereits seit 1997 profitieren nationale und internationale Unternehmen / Organisationen / Projektteams von dem außergewöhnlichen Ansatz, der durch die Ganzheitliche Coachingmethode einerseits und dem strukturierten Modell andererseits gekennzeichnet ist.

Die Methode fußt auf dem Ansatz des Konstruktivismus, und ist sowohl ganzheitlich und systemisch, als auch ziel- und ergebnisorientiert ausgerichtet. Sie konzentriert sich auf die Befähigung von Menschen zur Veränderung - und zwar durch den angestrebten Zielzustand, mittels einer „Vision“. Der Einsatz von anerkannten Interventionen aus Systemischem Coaching, Transaktionsanalyse, Ausdruckstherapie nach Beth Weiner / Ass. Dr. Elisabeth Kübler-Ross, Improvisationstheater sind ebenso tragende Säulen, wie die Einbettung in spirituelle – nicht offensichtliche – Gesetzmäßigkeiten und daraus folgende persönliche Wertesysteme.

Ziel des sabeconsult® Coachings ist es, einen Quantensprung mit außergewöhnlichen Ergebnissen zu erzielen: Für den Einzelnen, für Teams und für das ganze Unternehmen.

→ USP / Alleinstellungsmerkmal

- 1) Altlasten werden tatsächlich losgelassen
- 2) Unternehmensvision wird unter Mitarbeit ALLER Mitarbeiter kreiert
- 3) Aussetzen Hierarchiestrukturen während eines Coachingprozesses (Workshop) und reibungsloses Wiederaufnehmen im Berufsalltag
- 4) Authentischer Einbezug von Gefühlen
- 5) Einbindung von Spiritualität im Arbeitsalltag (falls gegeben und gewünscht)

Umsetzung / Integration:

Die Tiefe des Prozesses: ...stellt sicher, dass destruktive Gedankenmuster oder festgefahrene Situationen tatsächlich und für immer aufgelöst werden

Das Einbeziehen von **Gefühlen**: ...und gerade von denen in unserer Gesellschaft nicht so gerne wahrgenommenen Gefühlen von Wut/Ärger und Angst – ermöglicht eine wirkliche Transformation in Tatkraft und Möglichkeiten

Das Einbeziehen der **Gesundheit**:...die intelligente Sprache des Körpers wird integriert und im Sinne der Eigenverantwortlichkeit zur Stärkung des Selbstwertgefühles & des Selbstvertrauens genutzt und als Frühwarnsystem in den Alltag integriert

Die Integration der **Spirituellen Intelligenz** und der **Energien** in und um den Menschen/das Unternehmen:...Transformation auf einer tiefen Ebene des Seins eröffnen völlig neue Wege

Werte: ...ein Höchstmaß an Integrität, Klarheit, Haltung und Achtung vor der Menschenwürde bestimmen den Rahmen des sabeconsult® Coachings

4. Ausbildungsinhalte

- a) Ausbildungskontext / Rahmen
- b) Methodische Bausteine
- c) Inhaltliche Bausteine

a) Ausbildungskontext

In der Ausbildung wird die fachliche Kompetenz für das Initiieren und die erfolgreiche Umsetzung eines Wachstumscoaching-Projektes vermittelt.

Als Teilnehmer stehen Sie während der gesamten Ausbildungsdauer im „Coachingkontext“. Sie definieren am 1. Ausbildungstag ein persönliches Coachingziel und werden von der Ausbildungsleiterin darin gecoacht. Parallel erlernen und trainieren Sie die Übertragung auf spätere eigene Coachingprojekte. Die duale Form dieser Ausbildung gewährleistet, dass Sie in späteren herausfordernden Situationen diesen besonderen „Space“ aufrechterhalten können.

b) Methodische Bausteine

Während der Ausbildung wird mit folgenden methodischen Bausteinen gearbeitet:

- bewertungsfreie und befähigende Coaching - Gesprächstechnik
- Erkennen von Gesundheitssymptomen im Unternehmen (individuell & kollektiv)
- bewährte Coachingansätze (Transaktionsanalyse, systemische Ansätze)
- Expressiv Therapy nach Beth Weiner
- Archetypische Betrachtungsweisen
- Improvisationstheater nach Johannes Galli
- Organisationsaufstellungen (Hellinger)
- Wahrnehmungstraining
- Spiritueller Kompetenzentwicklung
- zahlreiche Übungen aus Psychodrama und Gestalttherapie

c) Inhaltliche Bausteine

Modul I: Ganzheitliches Business Coaching

Coachinggrundsätze

Vision: Das Sein im Coachingprozess

Die Aufgabe des Coachs ist es, den Menschen bei seinem Lern- und Entwicklungsprozess zu begleiten. Dabei wird bisher noch nicht nach außen gezeigtes, inneres Potenzial freigesetzt. Die Coachingbeziehung findet in einem 100% „bewertungsfreien Raum“ statt. Diese Neutralität gewährleistet, dass der Klient sich frei fühlt, Gefühle und tiefe Ursachen auszudrücken. Erst dadurch wird der Raum für tatsächliches Wachstum geschaffen.

- Coachingdefinition, Coachingmarkt, Coachinggrundsätze
- Ethische Grundlagen im Coaching
- Spiritualität in der Geschäftswelt
- Das sabeconsult® Coaching Modell als integrativer Ansatz zum Unternehmenswachstum
- Die Haltung des Coaches
- Die ganzheitliche sabeconsult® Coaching Methode und Kernkompetenzen
- Die Coach-Rolle als integraler Bestandteil des Unternehmens
- USP 1: Die Vision im sabeconsult® Coachingprozess
- Persönliche Standortbestimmung und Zielanalyse für Coachinausbildung
- Training von Basis-Kompetenz: Intuition, Vertrauen und Nicht-Wissen

Modul II: Mensch und Organisation

Betriebswirtschaftlicher Kontext im Coaching Prozess

Hintergründe von betriebswirtschaftlichem und menschlichem Wachstum

Menschliches Wachstum wird mit betriebswirtschaftlichem und marktwirtschaftlichem Wachstum in Zusammenhang gesetzt. Unsichtbare und systemisch bedingte Einflussfaktoren werden greifbar gemacht und eine Balance hergestellt.

- Wirtschaftliche Situation
- Kostenfaktor Angst in Unternehmen
- Coaching: Wachstumsprozesse in Unternehmen generieren
- SWOT des Coaching Prozesses
- betriebswirtschaftliches Wachstum und Konsequenzen
- menschliches Wachstum
- archetypische und systemische Zusammenhänge von unternehmerischem Wachstum
- Kommunikationsgrundlagen (Kommunikations-Psychologie nach Schulz von Thun)
- Messkennzahlen im Coaching Prozess / ROI

Modul III: Wachstumsprozesse generieren

Aufsetzen des Projektes beim Kunden

Sein – Gefühle – feinstoffliche Energien

Ganzheitliches Coaching nach sabeconsult® bedeutet, *bewertungsfrei* das Beste aus dem Einzelnen herauszuholen. Und so auch aus dem Gesamtunternehmen. Nur ‚ganz und vollständig‘ sind Wachstumsprozesse tatsächlich und nachhaltig zu erzielen. In dieser ersten Phase des Coaching Prozesses kreieren Sie den Coaching-Space, der das Spielfeld und der Entscheidungsfaktor für ‚erreichen‘ oder ‚nicht erreichen‘ des Gesamt Coaching Ziels ist.

- Resume: Ethische Grundsätze im Coaching
- Grundlagen der Coachingvereinbarung
- Selbstverständnis, Neutralität beim Erst-/Zielgespräch mit externem bzw. internem Kunden
- Coaching lässt sich nicht „verkaufen“ !
- Sein & Kommunikation: Coach – Dienstleister - Privatperson
- selbstverständliche und zwingend- notwendige Klärungspunkte im Erstgespräch
- Zusammenhang: Gefühle – Gedanken - Gesundheit
- Interner Coach: Die Herausforderung und Begrenzungen
- Kommunikationssystem und Rollenverständnis im Gesamtprojekt
- quantitative und qualitative Erfolgsmesskriterien
- ICC: Intercultural Coaching nach sabeconsult® : Anwendung des Modells bei Global Players und international besetzte Projektteams

Modul IV: Widerstände & Talfahrten im Wachstums-Coachingprozess

Hierarchie des Erfolges (energetische Einflussfaktoren)

Blockaden, Mobbing & Co

Jeder Coaching Prozess hat einen bestimmten Prozessverlauf. In diesem Modul erlernen Sie Fertigkeiten, wie Sie den individuellen und den kollektiven Talfahrten während des Prozesses kraftvoll und in Vertrauen begegnen. Und trotz Bedenken (eigener oder anderer) den Kurs auf Wachstum halten.

- Die 3 Erfolgsphasen einer Vision
- Selbstboykotteure: Sein & Kommunikation
- Machtkämpfe gehören zu jeder Veränderung
- Veränderungsängsten und Machtkämpfen begegnen
- Emotionen als integraler Bestandteil einer Veränderung
- Trauerstadien im Wachstumsprozess verstehen und steuern
- Kommunikation: begleiten – verstehen – konfrontieren
- Neutralität wahren und Haltung halten
- Widerstandsbehandlung
- Mobbingstrukturen als Bestandteil von Wachstumsprozessen
- Coaching der Geschäftsleitung in der Talfahrt des Prozesses

Modul V: Ent-decken und Trainieren der spirituellen Kompetenz

Sie erlernen, wie Sie, als Coach, ihre eigene Spiritualität schärfen, weiterentwickeln und im Sinne des Prozesses nutzen können. Sie erlernen Techniken, wie Sie spirituelle Blockaden im Unternehmen erkennen. Und Sie erlernen, wie Sie bei Ihren Kunden deren Spiritualität – wenn diese das möchten – in den Prozess einbinden können.

- Über Spiritualität spricht man nicht!
- Es gibt kein ‚richtig‘ oder ‚falsch‘: Coachen eines spirituellen Managers & Coachen eines nicht spirituellen Managers
- Wie Sie, als Coach, spirituelle Fertigkeiten im Coaching nutzen
- Spirituelle Werte im Alltag des Kunden
- Wenn Altlasten das Unternehmen blockieren und sowohl Kopf als auch logische Coachingansätze keine Lösung finden
- „Wie innen so außen“: Wenn die Kunden des Kunden den nicht-bearbeiteten Trauerprozess abbekommen
- Woran erkenne ich feinstoffliche Barrieren?
- Als Coach kraftvoll und gesund bleiben
- Mein Coach Profil und meine Marktpräsenz

5. Qualitätsaussagen zur sabeconsult® Coaching Ausbildung

a) allgemeine Qualitätsmerkmale

- Als Inhaberin von sabeconsult® Coaching stehe ich dafür ein, allen meinen Kunden mit einem Höchstmaß an Integrität, Klarheit, Haltung und Achtung vor der Menschenwürde zu begegnen.
- Alle Coachingprozesse nach der sabeconsult® Methode werden durch ein kontinuierliches Qualitätsmanagement begleitet. Messbare Kriterien gewährleisten einen hohen Qualitätsanspruch. In Modul I der Coachingausbildung werden individuell messbare Kriterien für jeden Teilnehmer definiert.

b) inhaltliche Qualitätsmerkmale

- Die Ausbildung bildet Organisationswirklichkeit in Strukturen und Prozessen ab
- Die Ausbildung ist praxisorientiert, d.h. es erfolgt eine Integration von Theorien und Praxis
- Die Ausbildung enthält Auseinandersetzung mit Fragen der Berufswelt
- Die Ausbildung enthält Auseinandersetzung mit der eigenen Persönlichkeit im Hinblick auf Organisationswelten, Berufswelten und dem Zusammenspiel mit der Privatwelt
- Die Ausbildung ist fokussiert auf nachhaltiges, tiefgreifendes Lernen und anschließenden Transfer auf die individuelle Berufswelt

Termine:

Modul I:	13.01. - 15.01.2012
Modul II:	09.03. - 11.03.2012
Modul III:	11.05. - 13.05.2012
Modul IV:	29.06. - 01.07.2012
Modul V:	17.08. - 19.08.2012

Ort:

Seminarhotel Am Rosenberg
65719 Hofheim am Taunus

Gebühr:

In der Gebühr von 1.650 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. je Modul sind enthalten:

- Teilnahme an den Modulen inkl. umfassende Unterlagen zu jedem Modul
- Fotoprotokolle der erarbeiteten Flipcharts nach jedem Modul
- 2 h Telefoncoaching durch Ausbilderin
- Tagungspauschale (Getränke und Mittagessen)