

INFORMATIONEN ZUM LEHRGANG

WIRTSCHAFTS- TRAINING UND COACHING

www.corporateconsult.net



Kombinationslehrgang Wirtschaftstraining und Coaching

In dem 20tägigen Parcours, bestehend aus jeweils 2tägigen Wochenendseminaren, bekommen die Teilnehmer/-innen Persönlichkeitsbildung pur: ein Tuning in den Themenbereichen Kommunikation, Rhetorik, Präsentation, Körpersprache, Methodik & Didaktik sowie die Spezialthemen Coaching, Systemisches Beraten, Neurolinguistisches Programmieren und Konfliktmanagement, vor allem aber ausreichend Übungsmöglichkeiten, Reflexionseinheiten und Praxisbezug stehen im Mittelpunkt des Lehrgangs.

Das Motto der Ausbildung lautet: „Nicht nur wissen und können, sondern auch erfolgreich umsetzen.“

Skripten,
Literatur-
empfehlungen,
Fotoprotokolle

Diplomzertifikat
Wirtschafts-
trainer/in
und Coach

4 Module
Training

Trainers
Practise

4 Module
Coaching

Testing

Die Berufsbilder im Überblick:



Trainer/-in

- Fach-
- Persönlichkeits-
- Verhaltens-



Moderator/-in

- Besprechungen
- Meetings
- Projekte



Coach

- Einzel
- Gruppen/Teams
- Projekte



Die Zielgruppe:

Für wen wurde dieser – übrigens Österreichs erster und erfolgreichster Lehrgang zum/zur Trainer/-in und Coach - konzipiert?

- ✓ für Menschen, die sich selbst persönlich und fachlich weiterbilden wollen,
- ✓ für Berufsausstieger/-innen und -umsteiger/-innen,
- ✓ für Berufstätige in Führungs- und Koordinationsfunktionen,
- ✓ für beratende, soziale und lehrende Berufe,
- ✓ für aktive Trainer/-innen, Coach, Mediator/-innen, Psycholog/-innen, Therapeut/-innen und Supervisor/-innen,
- ✓ für all jene, die sich im Bereich Erwachsenenbildung selbstständig machen wollen.

Die Module im Einzelnen

1. Methodik & Didaktik

- ✓ Zielsetzung von Seminaren und Workshops
- ✓ Methodik und Didaktik im Training
- ✓ Seminar-design, Handouts und Methoden
- ✓ Konzepterstellung nach Auftrags-/Zielklärung



2. Potenzialanalyse

- ✓ Standortbestimmung
- ✓ Videotraining und Feedback
- ✓ Zieldefinition für diese Ausbildung
- ✓ Abgleich Selbst- und Fremdbild



3. Präsentation und Moderation

- ✓ Präsentationshilfen richtig und effizient verwenden
- ✓ Grundlagen erfolgreicher Visualisierung
- ✓ Gruppenprozesse moderieren und steuern können
- ✓ Rhetorik und Sprechtechnik üben



4. Verbale und nonverbale Kommunikation

- ✓ Kommunikation verstehen, anwenden und vermitteln
- ✓ lösungsorientierte (Meta-) Kommunikation
- ✓ Aufbau von Vertrauen - Rapport und Joinen
- ✓ körpersprachlicher Signale in Training & Coaching



Die Module im Einzelnen

5. Coaching Basics

- ✓ Phasen im Coaching-Prozess
- ✓ Umgang mit verschiedenen Kundentypen
- ✓ Protokollierung und Prozessverlauf des Coachings
- ✓ Empathie und Feedback im Beratungsgespräch



6. Systemisches Beraten

- ✓ Grundlagen Systemtheorie und Konstruktivismus
- ✓ Systembrett und Aufstellungsarbeit in der Beratung
- ✓ Systemische Fragetechnik
- ✓ Die Rolle des Systemischen Beraters



7. Beratung mit Neurolinguistischen Programmen

- ✓ Grundlagen neurolinguistischen Programmierens
- ✓ persönliche Strukturen und Metaprogramme
- ✓ Sensibilisierung der Wahrnehmung auf Details
- ✓ Arbeit mit Bodenanker



8. Konfliktmanagement in Training und Coaching

- ✓ Grundlagen einer erfolgreichen Konfliktbewältigung
- ✓ Innere und äußere Konflikte
- ✓ Eskalationsstufen nach F. Glasl
- ✓ Umgang mit Konflikten in Teams



Der Abschluss

Trainers Practise

- ✓ Vom Konzept zum Seminar
- ✓ Seminar-design und -durchführung
- ✓ Live-Seminar mit Direktfeedback
- ✓ Seminarorganisation & Skripterstellung



Testing & Coaching Excellence

- ✓ Schriftliches Testing mit ca. 60 Prüfungsfragen
- ✓ Präsentation des eigenen Beratungsansatzes
- ✓ Durchführung von Coachinggesprächen mit externen Kunden/-innen
- ✓ Analyse und Feedback des Coachingstils



Optional:

- ✓ Videostudien von Trainings- und Coachingsequenzen
- ✓ Erarbeiten eines praktischen Beratungsauftrages und Erstellung eines nachhaltigen Beratungskonzeptes

Anmeldung & Info:

Mag. Dr. Markus Rimser

markus.rimser@corporateconsult.net

Tel. (02742) 20 242, Fax (02742) 20 242 Dw 15,
Mobil: 0676/52 150 97

Terminliche Strukturierung:

Um v.a. auch Berufstätigen die Teilnahme an der Ausbildung zu ermöglichen finden alle Module an Wochenenden (Samstag und Sonntag, jeweils 9 bis ca. 17 bzw. 16 Uhr) statt. Zwischen den einzelnen Modulen gibt es in der Regel zwei bis drei Wochen Pause, die mit dem Umsetzen des Erlernten anhand von Übungsaufgaben und Literaturrecherchen genutzt werden sollen.

Zum einen, um den Lerntransfer sicher zu stellen und zum anderen, um auch die Möglichkeit zu geben, sich mit dem Erlernten kritisch auseinander zu setzen.

Die Kosten des Lehrgangs:

Die Lehrgangskosten betragen **Euro 2.760,-** (inkl. USt.).

Folgende Zahlungsmöglichkeiten bestehen:

- mit **Einmalerlag** (Frühbucherbonus Euro 100,-)
- pro **Modul**, d.h. vor jedem Seminar Euro 276,- in bar an unserer Kassa

Kosten für **Studierende** mit gültiger Matrikelnummer: **Euro 2.660,-** (inkl. USt.).

- mit **Einmalerlag**
- pro **Modul**, d.h. vor jedem Seminar Euro 266,- in bar an unserer Kassa

Förderungen:

(Angaben ohne Gewähr & lt. Stand 2010)

Alle individuell möglichen Förderungen sind unter dem Link:

<http://www.kursfoerderung.at/> individuell abrufbar.

FAQ's zu unserem Lehrgang

Wie viele Teilnehmer/-innen sind zu der Ausbildung zugelassen?

Unsere Kapazität liegt bei 16 Personen je Ausbildungsstaffel. Die Zulassung zum Lehrgang erfolgt nach der Reihenfolge des Eingangs der Anmeldung (first in – first serve).

Gibt es Aufnahmekriterien?

Neben Interesse an diesem Fachgebiet, Kommunikationsfreude und Begeisterung für dieses Thema gibt es keine weiteren Aufnahmekriterien.

Wo findet die Ausbildung statt?

Die Ausbildung findet jeweils an zwei Standorten statt: in Klagenfurt *oder* in Wien. Der genaue Seminarort (Hotel) wird Ihnen bei Ihrer Anmeldung noch mitgeteilt.

Gibt es Unterlagen?

Ja, und zwar jede Menge! Pro Seminar gibt es ein Skriptum, sowie entsprechende Literaturempfehlungen. Das Ausmaß der Unterlagen beträgt ca. 400 Seiten.

Was passiert, wenn man ein Modul (krankheitshalber) versäumt?

Für einen Prüfungsantritt brauchen Sie eine 80%ige Anwesenheit im Lehrgang. Sie können die verpassten Module in der nächst-startenden Ausbildungsgruppe nachholen, allerdings nur dann, wenn noch Kapazität frei ist.

Kann man die Ausbildung auch dann besuchen, wenn man nicht Trainer/-in und/oder Coach werden möchte?

Ja, in den letzten Staffeln hat sich folgendes Bild herauskristallisiert: neben Jungakademikerinnen und -akademikern aller Fakultäten zählen auch Interessenten aus der wirtschaftlichen und pädagogischen Praxis zu unserer Zielgruppe. Das Teilnehmerfeld besteht in der Regel zu 50% aus Akademikern, die bereits Führungsfunktion bekleiden, den Rest bilden Interessierte aus allen Bereichen (EDV Training, Unternehmensberatung, Pädagogen, Verkauf, Projektmanagement, etc.). Nur ca. 20% der Absolventen haben wirklich zum Ziel, in der Trainings- und Coachingbranche Fuß zu fassen, der größte Teil des Teilnehmerfeldes möchte sich einfach nur spezialisieren, an sich selbst arbeiten bzw. persönlich weiterbilden und -entwickeln.

Noch Fragen?

Wenn ja, dann stehe ich Ihnen unter (0676) 52 150 97 oder per e-mail markus.rimser@corporateconsult.net gerne zur Verfügung.

Änderungen vorbehalten

Stimmen zum Lehrgang:

Mag.^a Sabine Trenkwalder, Bildungsmanagement, Bundesfinanzakademie



„Mit der Ausbildung zum "Wirtschaftstrainer und Coach" habe ich mir einen lang ersehnten Wunsch erfüllt. Schon während meiner Studienzeit habe ich mit dem Gedanken gespielt und einen Weg gesucht, mich aktiv in die Bildungsprozesse und -Abläufe verstärkt einzubringen. Meine tägliche Arbeit im Bildungsbereich der österreichischen Finanzverwaltung hat es erforderlich gemacht, die verschiedensten didaktischen Techniken kennen zu lernen, um im Umgang mit Menschen meine Vortragstechnik zu optimieren. Mit viel Engagement, Fachwissen aber auch Witz haben die Trainer von Corporate Consult ein breites Wissensspektrum vermittelt und mir anhand zahlreicher praktischer Beispiele die wichtigsten Tipps vermittelt, die ich nun regelmäßig in meine praktische Arbeit einfließen lasse.“

DI Rudolf Ball, Geschäftsführer, Symvaro GmbH.



„Ich habe im Jahr 2002 den Lehrgang zum Wirtschaftstrainer und Businesscoach besucht. Eigentlich wollte ich meiner damaligen technischen Tätigkeit neue Impulse geben und mir neue Skills aneignen. Aufgrund des tollen Lehrgangs mit dem positiven Input und der reichhaltigen Entfaltungsmöglichkeiten entschloss ich mich jedoch für den Schritt in die Selbstständigkeit. Heute bin ich Geschäftsführer eines sehr erfolgreichen Büros im Bereich Verkehrstelematik / Neue Mobilität und muss sagen, dass ich diesen Weg ohne Corporate Consult mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht gegangen wäre – dafür bin ich Markus Rimser und Sabine Pollak sehr dankbar. Darüber hinaus sind die gelernten Skills ein essentieller Bestandteil meiner täglichen Kommunikation mit Mitarbeitern, Partnern und Kunden.“