

## DIPLOMLEHRGANG DER COACH IM UNTERNEHMEN

---



BEI UNS WERDEN SIE PROFI ALS  
**BUSINESSLEADERCOACH**  
FÜR IHR UNTERNEHMEN

SCHEMANN MANAGEMENT TRAINING

RIESLINGWEG 16, D-54329 KONZ • FON +49 (0) 6501/180538 • FAX +49 (0) 6501/180539  
WWW.SCHEMANN-MANAGEMENT.DE • INFO@SCHEMANN-MANAGEMENT.DE  
DR. BIRGITTE SCHEMANN • SCHEMANN.MANAGEMENTTRAINING@

## WIR SIND...

---



Dr. Birgitt Schemann

ein erfahrenes, hochmotiviertes Spezialistenteam von qualifizierten Mitarbeitern aus den Bereichen:

- Management und Führung
- Training und Beratung
- Coaching
- Moderation und Präsentation
- Psychologie und Andragogik

## WIR GEBEN UNSERE ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS IN DIE PRAXIS WEITER.

- Unsere Experten fühlen sich als „Primi inter Pares“ und leben praktische Ausbilderarbeit vor. und verfügen über mindestens 14 Jahre Trainer-, Coaching- und Managementenerfahrung in verschiedenen Bereichen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Weiterbildung.
- Wir verstehen uns als Vorbilder, das heißt, wir stellen einen ethischen Anspruch an unsere soziale, emotionale und fachliche Kompetenz.

## INSTITUT SCHEMANN MANAGEMENTTRAINING

### DIE LAGE

- Dreiländereck  
Deutschland – Luxembourg – Frankreich  
D – 54329 Konz – Oberremmel,  
Rieslingweg 16
- Die ruhige Lage mit Blick über ein weites Tal mit bekannten Weinlagen und exklusive Räumlichkeiten gewährleisten eine ruhige und entspannte Atmosphäre
- Der Rundum – Service besteht aus einem üppigen Frühstück, Mittagessen im Institut und nachmittäglichem Kaffee
- Auf Wunsch organisieren wir gerne für den Abend Qualitätsweinproben in Weingütern der Region oder Gourmet-Veranstaltungen in renommierten Feinschmeckerhäusern.

BLICK ÜBER DAS INSTITUTSGELÄNDE



INSTITUT SCHEMANN MANAGEMENTTRAINING



SEMINARRAUM „FUTURE WORLD“



## INSTITUT SCHEMANN MANAGEMENT TRAINING

### DIE RÄUMLICHKEITEN

- Future World, Toskanisches Ambiente, Bistro Francais und English Club laden zum Staunen und Genießen ein.
- Die Räumlichkeiten spiegeln Harmonie in Farb- und Formgebung wieder und beschreiben eine außergewöhnliche Atmosphäre für Training und Coaching.
- Die geschmackvolle Einrichtung bietet Entspannung und Funktionalität zugleich.
- Modernes technisches Equipment in den Räumlichkeiten ermöglicht Flexibilität im methodisch-didaktischen Einsatz.

AMBIENTE MEDITERRAN



BIBLIOTHEK



ENGLISH CLUB





## WORUM ES GEHT...

---

- Coaching ist die Königsdisziplin des ganzheitlichen Führens.
- Die Qualifizierung zum **Diplom Coach im Unternehmen EOTE - BusinessLeaderCoach** richtet sich an Leader im Unternehmen, die ihre Führungskompetenz aufbauen, erweitern und festigen wollen.
- Coaching im Unternehmensbereich, insbesondere im Management, ist Voraussetzung für innovative und begleitende Prozesse im Changing und Challenge. Der **BusinessLeaderCoach** ist ausgerichtet auf die zukunfts- und prozessorientierte Begleitung zum Ziel.
- **BusinessLeaderCoaching** bedeutet, mit den Menschen des Unternehmens in Coachingsitzungen die individuellen Ziele mit den Unternehmenszielen in Einklang zu bringen, dabei Ressourcen zu erweitern und konkrete Lösungswege zu entwickeln.
- Es gilt daher, die Methodenkompetenz im Selbstführen und folgernd im Teamführen zu entdecken, zu entwickeln und zu erweitern.
- Voraussetzungen zu dieser Fortbildung sollten eine qualifizierte Grundausbildung, eine mehrjährige Führungserfahrung und das Mindestalter von 40 Jahren sein.
- Der Aufbau des Trainingsprogramms ist in 5 Module eingeteilt. Ein Modul umfasst 2 Tage zu jeweils 10 Unterrichtseinheiten. Zum **Diplom Coach im Unternehmen EOTE - BusinessLeaderCoach** müssen alle 5 Module nachgewiesen sein.

## PROGRAMMÜBERBLICK

Der Aufbau des Programms ist in 5 Module, je 2 Tage, eingeteilt.

**Modul 1: Der Coach und seine Grundlagen**  
Basiswissen

**Modul 2: Der Coach und seine Persönlichkeit**  
Persönlichkeitsentwicklung

**Modul 3: Der Coach und sein Selbst**  
Selbstentwicklung

**Modul 4: Der Coach und seine Methoden I**  
Coachingtools I

**Modul 5: Der Coach und seine Methoden II**  
Coachingtools II

**Abschlussstag: Der Coach und seine Qualifikation**

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte,  
Führungsnachwuchskräfte und  
Personalentwickler im Unternehmen  
Wir starten mit 4 Personen, maximal  
6 Personen

### ZEITEN

Termine nach Vereinbarung,  
monatlich  
Seminarzeiten: 9 Uhr – 18 Uhr

### ORT

Institut  
Schemann ManagementTraining,  
Rieslingweg 16, D - 54329 Konz  
[www.schemann-management.de](http://www.schemann-management.de)

### METHODIK-DIDAKTIK

Theorie-Inputs, Übungen,  
Diskussionen, Projektarbeiten,  
Rollenspiele, Gruppenarbeiten,  
Selbstreflexion und –Analyse,  
Videofeedback, Kurzfilme

# 1. MODUL: DER COACH UND SEINE GRUNDLAGEN

## BASISWISSEN

- Der erste Schritt ist die Vorbereitung auf die höchste Form des Führens.
- Die allgemeine Aufklärung was Coaching ist und was Coaching bewirken soll, dient dem Basisverständnis des angehenden BusinessLeaderCoach.
- Entwicklung und Hintergründe des Coachings werden aufgezeigt, um das breite Spektrum des Coachings fassbar zu machen und zu verdeutlichen.
- Aspekte verschiedener Coachingvarianten zeigen die Anwendungsbereiche und mögliche Zielpersonenorientierungen auf.

## TRAININGSPROGRAMM BUSINESSLEADERCOACH: MODUL 1

1. Tag	<p><b>Coachinggrundlagen I:</b>  <b>Was ist Coaching? - Definition</b>  <b>Was bewirkt Coaching?</b>  <b>Unterscheidungen – Coaching, Managing, Therapie</b>  <b>Der Führungskraft als Coach</b></p>
2. Tag	<p><b>Coachinggrundlagen II:</b>  <b>Coaching-Arten und Varianten</b>  <b>Zielpersonenorientiertes Coaching</b>  <b>Welchen Nutzen haben Mitarbeiter durch Coaching?</b>  <b>Welchen Nutzen haben Unternehmen durch Coaching?</b>  <b>Vertrauen und Coaching</b></p>

## 2. MODUL: DER COACH UND SEINE PERSÖNLICHKEIT

### PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

- Im ersten Schritt wird eine individuelle Situations-Analyse entwickelt. Um ein berufliches Persönlichkeitsprofil erstellen zu können, werden mit Hilfe verschiedener Methoden und Hilfsmittel das subjektive Selbstbild, die Stärken und Schwächen sowie die Qualitäten und Potenziale erarbeitet. Ziel ist es, in der IST-Analyse eine möglichst genaue Antwort auf die Frage: „Wer bin ich HEUTE als Führungskraft?“ zu geben.
- Der zweite Schritt dient der Zielfindung und Definition, der SOLL-Bestimmung. In diesem Teil werden die persönlichen und beruflichen Ziele herauskristallisiert und mit den Zielen des Unternehmens in Übereinstimmung gebracht. Hier stellt sich die Frage: „Wer will ich MORGEN als Coach sein?“.
- Die Differenz zwischen IST-Analyse und SOLL-Bestimmung dient als Arbeitsgrundlage der weiteren Seminareinheiten. Ziel ist es, eine individuelle Strategie zur Verwirklichung der erarbeiteten Ziele zu entwickeln.

### TRAININGSPROGRAMM BUSINESSLEADERCOACH: MODUL 2

1. Tag	<p><b>Persönlichkeitsentwicklung:</b>  <b>Die Bühne des Lebens</b>  <b>Einführung in den SelbstSchöpfungsProzess</b>  <b>Anfertigung einer IST-Analyse</b>  <b>Bewusstmachung der eigenen Führungspersönlichkeit</b></p>
2. Tag	<p><b>Persönlichkeitsentwicklung:</b>  <b>Praxis SelbstSchöpfungsProzess</b>  <b>SOLL-Bestimmung</b>  <b>Realisierung der Ziele</b></p>



### 3. MODUL: DER COACH UND SEIN SELBST

#### SELBSTENTWICKLUNG

- Die Entwicklung der Persönlichkeit in Phase 1 dient als Basis und Ausgang.
- Um die entdeckten Ressourcen auf den Weg zu bringen wird nun, mit Hilfe weiterführender Methoden, die Entwicklung des Selbst zum Selbstmanager fortgesetzt. Aus dem Selbstcoach wird der Selbstmanager.
- Ziel der zweiten Phase ist die Entdeckung der „Inneren Manager“ und die Erweiterung der sozialen und emotionalen Kompetenz. Es werden Prozesse aktiviert, die die Selbstorganisation stärken sollen, damit die „Inneren Manager“ ihre inneren Überzeugungen in die Handlung mit sich selbst führen.  
Kompetenter Umgang mit sich Selbst bedeutet Umgang mit dem Selbstwert.
- Den Selbstwert der eigenen Persönlichkeit zu erfahren und daran zu arbeiten erfordert Selbstdisziplin und die Überzeugung zu gewinnen, kommunikations-, kooperations-, kritik- und konfliktfähig zu sein.

#### TRAININGSPROGRAMM BUSINESSLEADERCOACH: MODUL 3

1. Tag	<b>Selbstenwicklung:</b> <b>Vom ICH zum SELBST</b> <b>Vom Selbstcoach zum Selbstmanager – Das „Innere Manager Team“</b> <b>Die 4 Fähigkeiten – Die 4 K's</b> <b>Ermittlung der Kompetenzbereiche</b>
2. Tag	<b>Selbstenwicklung:</b> <b>Komfortbox und Aufbau</b> <b>Selbstwahrnehmung – Fremdwahrnehmung</b> <b>Konflikte als Chance</b> <b>Das Handlungsrad</b>

## 4. MODUL: DER COACH UND SEINE METHODEN I

### COACHINGTOOLS I

- Am ersten Tag werden Systemisches Coaching, die POP-Methode und Fragetechniken vorgestellt und in Praxissequenzen angewandt.
- Aktives, ganzheitliches Wahrnehmen, in Verbindung mit Fragen, sind die elementarsten und wichtigsten Coachingtools, die in die Umsetzung gebracht werden.
- Die COACH - Stufen werden eingehend besprochen, um den Teilnehmern einen Einblick in die gängige Coach-Praxis zu vermitteln.
- Am zweiten Tag wird auf die Zielsetzungen und Umsetzungsmöglichkeiten des NLPs im Coaching eingegangen. NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren) schult die Wahrnehmung des Coachs

### TRAININGSPROGRAMM BUSINESSLEADERCOACH: MODUL 4

1. Tag	<p><b>Coachingmethoden I:</b>  <b>Systemisches Denken und Handeln – Grundlagen und Techniken</b>  <b>Die POP - Methode</b>  <b>Die COACH – Stufen</b>  <b>Aktives, ganzheitliches Wahrnehmen – fragen, fragen, fragen</b>  <b>Das Ziel steht im Vordergrund</b></p>
2. Tag	<p><b>Coachingmethoden I: NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren):</b>  <b>Grundlagen des NLP</b>  <b>VAKOG, Rapport und Pacen</b>  <b>Zielformulierung mit NLP - Werkzeugen</b>  <b>Dissoziieren,Chunken und Ankern</b>  <b>Reframing – Positive Umdeutung</b></p>

## 5. MODUL: DER COACH UND SEINE METHODEN II

### COACHINGTOOLS II

- Im ersten Schritt werden die TA (Transaktionsanalyse) und die TZI (ThemenZentrierteInteraktion) vorgestellt. Mit den Kenntnissen der TA und der TZI können wichtige Prozesse analysiert und Handlungsmöglichkeiten aufgebaut werden. So wird strukturiertes, zielorientiertes und erfolgreiches Vorgehen im Coaching möglich.
- Techniken aus der Aufstellungsarbeit und der Visualisierung ermöglichen ganzheitliche Erfahrungen und Entwicklungen.
- Diese Tools helfen dem Coachee (Klient) sich aus unnötiger Einengung zu befreien und mehr Autonomie für sich selbst zu erreichen.

### TRAININGSPROGRAMM BUSINESSLEADERCOACH: MODUL 5

1. Tag	<b>Coachingmethoden II: TA und TZI</b> <b>Ich-Zustände und Transaktionen</b> <b>Transaktionen erkennen und gestalten</b> <b>Ich bin o.k. – Du bist o.k.</b> <b>Das TZI – Dreieck</b> <b>Postulate, Hilfsregeln und Dynamische Balance</b> <b>Prozessanalyse und Selbstreflexion</b> <b>Strukturiertes Handeln im Coaching</b>
2. Tag	<b>Coachingmethoden II: Systemische Aufstellungsarbeit</b> <b>Phasen, Focus und Ressourcenaktivierung</b> <b>Organisation als System</b> <b>Tetralemma – Arbeit</b> <b>Visualisierung mit Materialien</b> <b>Intuition als Handlungshilfe</b>

## DIPLOMLEHRGANG: DER COACH IM UNTERNEHMEN

### ABSCHLUSSTAG: DER COACH UND SEINE QUALIFIKATION

---

- **Erarbeitung eines Fallbeispiels:**  
Eigenständiges erarbeiten eines Fallbeispiels bestehend aus:
  - Methoden
  - Vorgehensweise
  - 1 Stunde Vorbereitungszeit
- **Präsentation des Fallbeispiels:**  
Präsentation der Vorgehensweise bezüglich des Fallbeispiels.
- **Mündliche Prüfung:**  
Handlungsorientierte, mündliche Befragung, bezogen auf die Inhalte der Ausbildung und die vorangegangene Präsentation.
- **Abschlussgespräch:**  
Mit den Prüfern, über Zukunftsperspektiven, individuelle Planung und Organisation der beruflichen Coachpraxis.
- **Prüfungsausschuss:**  
bestehend aus einem Prüfer des EOTE's, einem Vertreter des Präsidiums des EOTE's und der Institutsleitung von Schemann ManagementTraining

## ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

---

1. Um die Qualität zu sichern, bleibt die Teilnehmerzahl auf 6 Personen beschränkt.
2. Ihre Anmeldung erledigen Sie am besten schnellstmöglich mit dem Anmeldungsbogen.
3. Die Rechnungsstellung erfolgt vor der Seminarleistung und ist eine Woche vor Seminarbeginn fällig.
4. Bei Stornierung bis 30 Tage vor Beginn fallen Bearbeitungskosten von 20% der Ausbildungskosten, sprich des Rechnungsbetrags, an. Bei Stornierungen danach bis 10 Tage vor Ausbildungsbeginn berechnen wir eine Bearbeitungs- und Stornierungsgebühr von 50% der Ausbildungskosten, sprich des Rechnungsbetrags. Bei späterer Absage oder Nichterscheinen ist die volle Seminargebühr fällig.
5. Wir behalten uns vor, Veranstaltungen räumlich und/oder zeitlich zu verlegen oder abzusagen. Sollte ein Seminar nicht stattfinden können, erhalten Sie die gezahlten Seminargebühren zurück. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.
6. Soweit Veranstaltungen in Räumen von Schemann Management Training oder auf Grundstücken Dritter stattfinden, haftet Schemann Management Training gegenüber den Teilnehmern nicht bei Unfällen und Verlust oder Beschädigung ihres Eigentums, es sei denn, der Schaden wurde von Schemann Management Training oder seinen Mitarbeitern schuldhaft verursacht.
7. Erfüllungsort ist Konz
8. Gerichtsstand ist Saarburg