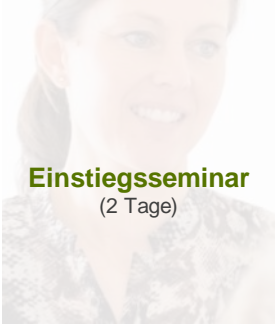


Ausbildung zum  
Systemischen Business Coach  
Modulbeschreibungen

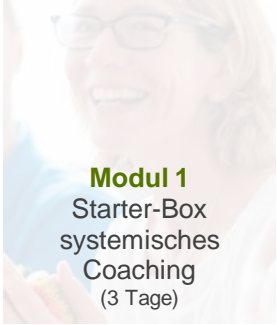
## Die Ausbildung auf einen Blick

20 Tage – 160 Stunden



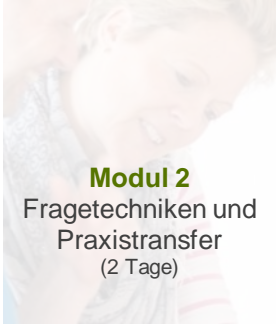
### Einstiegsseminar

(2 Tage)




### Modul 1

Starter-Box  
systemisches  
Coaching  
(3 Tage)



### Modul 2

Fragetechniken und  
Praxistransfer  
(2 Tage)



### Modul 3

Fokus  
Coach-Persönlichkeit  
(2 Tage)



### Modul 4

Struktur-Aufstellungen  
(2 Tage)



### Modul 5

Konfliktcoaching  
(2 Tage)



### Modul 6

Komfortzone – Adé!  
(2 Tage)



### Modul 7

Grenzen  
des Coachings  
(2 Tage)



### Modul 8

Endspurt  
Praxiswerkstatt  
(3 Tage)



### Zertifizierung

(Einzeltermin,  
ca. 1,5 Std.)

A woman with brown hair tied back, wearing a patterned blouse, is smiling and holding several sheets of paper. She is positioned on the left side of the slide. In the background, there is a blurred image of another person's profile, suggesting a workshop or seminar setting.

## Einstiegsseminar

**Praxis von Anfang an:  
Erleben Sie, wie systemisches Coaching funktioniert.**

Was heißt eigentlich „systemisch“? Welche Fähigkeiten braucht ein erfolgreicher Business Coach? Und wie gestaltet man eine erste Coaching-Sitzung? Bereits im Einstiegsseminar schlüpfen Sie in die Rolle des Coaches. Nach diesen zwei Tagen wissen Sie genau, ob eine Ausbildung zum Coach das Richtige für Sie ist.

**Unsere Themen:**

- Arbeitshaltung und Selbstverständnis eines Coaches
- Erkennen systemischer Zusammenhänge
- Modelle menschlichen Verhaltens
- Coaching-Themen strukturieren und auf den Punkt bringen
- Anwenden erster Coaching-Tools
- Das G.R.O.W.-Modell: Der lösungsorientierte „rote Faden“ in einer Coaching-Sitzung

**Wichtig: Sie profitieren auch dann von den zwei Tagen, wenn Sie nicht an der weiteren Ausbildung teilnehmen!**

## Modul 1: Starter-Box systemisches Coaching

**Trainieren Sie die Grundlagen für einen professionellen Coaching-Prozess.**

Wir machen intensive Übungen – danach heißt es: Ab in die Praxis und erste eigene Coachings mit Übungskunden durchführen.

### **Unsere Themen:**

- Klare Auftrags- und Zielklärung mit dem Kunden
- Das „System“ des Kunden erfragen und visualisieren
- Dreh- und Angelpunkt: Beziehungsaufbau
- Formen des Zuhörens
- Vom Problemgespräch zum Lösungsgespräch





## Modul 2: Fragetechniken und Praxistransfer

**Fragen punktgenau stellen. Den Kunden ins Reflektieren bringen. Den Transfer in den Alltag ermöglichen: Das lernen Sie in Modul 2.**

Die erfolgreichen Fragetechniken aus dem lösungsfokussierten Coaching nach Steve de Shazer und Insoo Kim Berg stehen im Mittelpunkt dieser 2 Tage.

### **Unsere Themen:**

- Von der Skalierungsfrage bis zur Wunderfrage: Systemische Fragetechniken
- Beziehungstypen: „Geschickter“, „Klagender“ – oder Kunde
- Formulieren von Transferaufgaben und „Verschreibungen“ für den Kunden
- Dreh- und Angelpunkt: Hypothesenbildung

## Modul 3: Fokus Coach-Persönlichkeit

**Was macht Sie als Coach-Persönlichkeit aus? Und was brauchen Sie, um einen Coaching-Prozess souverän zu führen? Modul 3 sensibilisiert Ihre Wahrnehmung für Verhaltensmuster. Bei Ihnen selbst – und bei Ihren Kunden.**

### **Unsere Themen:**

- Biografie-Arbeit im Coaching
- Werte und Motive des Kunden erkennen
- Einschätzen und Spiegeln von Verhaltensmustern und Persönlichkeitsmerkmalen
- Die Arbeit mit den „Anti-Typen“ nach C.G. Jung
- Persönliche Präsenz und Authentizität: Ihr Auftritt als Coach
- Statusverhalten im Unternehmenskontext



## Modul 4: Struktur-Aufstellungen

**Jetzt wird's noch mal richtig systemisch! Erleben Sie, wie Sie gemeinsam mit Ihrem Kunden Kernthemen in seinem beruflichen System zügig sichtbar machen können. Und nicht nur das: Sie können auch gleich Lösungswege erarbeiten – Aufstellungsarbeit macht es möglich!**

### **Unsere Themen:**

- Gesunde und ungesunde Unternehmensstrukturen: Wodurch entstehen sie?
- Die vier systemischen Dimensionen in Unternehmen
- Idee und Grundlagen der Aufstellungsarbeit im Einzelcoaching
- Aufstellung mit Holzfiguren und Filzflecken
- Aufstellung beruflicher Systeme
- Die Methode „Inneres Team“

## Modul 5: Konfliktcoaching

**Nach der Strukturaufstellung geht's jetzt noch einen Schritt weiter: Sie erleben, wie Sie unterschiedlichste Konflikte und Führungsprobleme mit Ihren Kunden auf den Punkt bringen und nachhaltig bearbeiten können.**

### **Unsere Themen:**

- Sätze zur Prozess-Intervention in Aufstellungen
- Methode: Fehlender Ausgleich
- Methode: Der leere Stuhl
- Die Problemaufstellung nach Varga v. Kibéd
- Anmoderation von Aufstellungsarbeit
- Führungsbilder in Aufstellungen erkennen



- ☐ Mache mehr davon, was funktioniert
- ☐ Wenn etwas nicht funktioniert – tue etwas anderes

## Modul 6: Komfortzone – Adé!

**Dass wir unsere Komfortzone verlassen müssen, um unser volles Potenzial zu entwickeln – das ist bekannt. Im Coaching gilt das für den Kunden und auch für den Coach. Wie Sie Ihren Kunden fordern und aufrütteln und dabei selbst mutiger werden – darum geht es in Modul 6.**

### Unsere Themen:

- Challenge-Coaching
- Fragen und Interventionen, um einen Kunden bewusst aufzurütteln
- Sprachliche Muster des Kunden erkennen und zurück spiegeln
- Methoden des provokativen und humorvollen Stils
- Orientierungs-Coaching: Die eigenen Werte leben
- Visionsarbeit
- Balance-Coaching: bewusst Entscheidungen treffen

## Modul 7: Grenzen des Coachings

**In Modul 7 lernen Sie zusätzliche Methoden, mit denen Sie tiefer liegende Themen Ihres Kunden coachen können. Hier ist Intuition gefragt! Gleichzeitig erfahren Sie, wo wir als Coach an unsere Grenzen stoßen und nicht mehr zuständig sind.**

### **Unsere Themen:**

- Achtsamkeit: Die Coaching-Methode „Sonde“
- Visuelle Methoden: Coaching mit Bildkarten
- Grenzen des Coachings: Psychische Erkrankungen bei Kunden erkennen und auf Hilfsangebote verweisen
- Theoretische Prüfung



## Modul 8: Endspurt Praxiswerkstatt

In diesem Modul trainieren und vertiefen Sie das bisher Gelernte. Gleichzeitig schärfen Sie Ihren individuellen Coaching-Stil. Sie gewinnen Sicherheit und Flexibilität im Umgang mit Methoden – und bereiten sich gezielt auf die Zertifizierung vor.

### Unsere Themen:

- Generalprobe: Coaching unter Prüfungsbedingungen
- Gezielte Integration der gelernten Methoden in den Coaching-Prozess
- Bewertungskriterien im Coaching
- Individuelles Feedback zum Lernfortschritt

Die Ausbildung schließt mit der Zertifizierung ab – Sie sind dann offiziell ein zertifizierter Systemischer Business Coach.

Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, sich vom Deutschen Verband für Coaching und Training e.V. (dvct) zertifizieren zu lassen.

