

## **INTENSIVKURS:**

### **8. Psychologischer und Systemischer Coach (m/w) mit Coach-the-Coach Kompetenz in Unternehmen, Behörden und Consulting**

---

„Menschen 'lesen' und richtig behandeln“

---

Dies ist ein Intensivkurs, der nach dem KISS-Prinzip („Keep It Short and Simple“) eigens für Teilnehmer/-innen konzipiert wurde, die sich wenig Zeit nehmen können. Er umfasst einen Teil der Themen der Langversion, jedoch in einem kompakteren Zeitrahmen und in einer anderen Einteilung. Somit stellt diese Weiterbildung ein eigenständiges und vom Ansatz her unverwechselbares Angebot dar.

---

#### **ÜBERBLICK**

##### **Was können Sie von dem Kurs erwarten?**

Psychologisches und systemisches Coaching ist ein didaktischer Volltreffer für alle, die mit Coaching Aufklärung erzielen wollen. Die Erklärungsmodelle, Beratungsmethoden und Interventionstechniken sind eine Neuerung bewährter Methoden. Im Coaching geht es um präzise Darstellung und hervorragende Übertragung von Modellen auf Anwendungsbereiche des Lebens.

Die Weiterbildung zum Psychologischen und Systemischen Coach (m/w) berechtigt Sie in besonderer Weise, Schlüssel- und Schnittstellen-Kompetenzen im Berufsfeld Erwachsenen- und Weiterbildung sowie Persönlichkeitsberatung zu leben, Expertin oder Experte, Coachin oder Coach im Rahmen des modernen Unternehmens-Managements zu sein und die Kompetenz zu entwickeln, Coaches im Rahmen eines eigenen Mentor-Programms auszubilden.

Die wichtigsten Modelle der Ausbildung zum Psychologischen und Systemischen Coach (m/w) stammen aus verschiedenen Wissensgebieten (Humanistische Psychologie, Lösungsorientierte Beratung, Organisationsentwicklung, Hirnforschung, Kommunikationspsychologie, Systemisches Denken, Ethik, Konstruktivismus, etc.) und werden jeweils prägnant erklärt und dann in Hinblick auf die Anwendung im Coaching eingeschätzt.

##### **Von Menschen für Menschen.**

Lernen Sie zwei unserer Dozenten kennen, schnuppern Sie in unsere Themenwelt hinein und erfahren Sie, was die Teilnehmer über unsere Kurse sagen:

<https://www.youtube.com/channel/UCHKcBlqRuxaON-atHdYJGPA/videos>

(Bitte kopieren Sie den Link und fügen Sie ihn in die Adresszeile Ihres Internet-Browsers ein.)

## **TERMINE**

### **Wie ermöglichen wir Ihnen die maßgeschneiderte Teilnahme?**

Sie können Ihren ganz persönlichen Einstieg in das Seminar wählen: kein Terminzwang, volle Flexibilität = Individueller Einstieg

### **Wie intensiv haben wir den Kurs für Sie gestaltet?**

Im Rahmen dieses Kurses absolvieren Sie insgesamt 16 Präsenztage:

- 13 Tage Seminar
- Teilnahme am gemeinsamen Abschlussprojekt: 3 Tage
- Angeleitetes und betreutes Selbststudium und Nachbereitung
- Vorbereitung auf das Abschlussprojekt
- Unterrichtszeiten während der Präsenzphasen: 8:30 bis 17:00 Uhr
- Investition in Ihre Zukunft: 2.820 € (Förderung mit Bildungsgutschein)

### **Wir sind immer für Sie da.**

Die qualifizierten Dozenten des Unterrichtsteams stehen während des betreuten Selbststudiums, der Nachbereitung und der Vorbereitung auf das Abschlussprojekt in der Regel täglich von 8:30 bis 17:00 Uhr gerne telefonisch für die Beantwortung Ihrer Fragen zur Verfügung.

### **Für wen ist das Seminar geeignet?**

Unserer Überzeugung und Erfahrung nach sowohl für den Einsteiger, der sich einen ersten Überblick verschafft als auch für den erfahrenen Coach (m/w), der unwillkürlich die eigene Beratungspraxis überprüft und eigenes Vorgehen hinterfragt und neu sortiert.

### **Kontakt, Anfragen und zusätzliche Informationen:**

gGHH  
Ackerstr. 10, 53179 Bonn  
E-Mail: [weiterbildung@hochschulkultur-deutschland.de](mailto:weiterbildung@hochschulkultur-deutschland.de)  
Tel.: 0800 - 0 366 466 (gebührenfrei)  
[www.hochschulkultur-deutschland.de](http://www.hochschulkultur-deutschland.de)

### **Themen des Lehrgangs:**

#### **1. Tag**

- Einführung in die Thematik "Psychologie der Kommunikation"
- Überzeugungskompetenz
- Konstruktives Feedback
- Zielvereinbarungen
- Aktives Zuhören
- Zielvereinbarung und Rhetorik

## **2. Tag**

- Wiederholung und Präsentation
- Theoretische und praktische Grundlagen der Kommunikation
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Kommunikation und Persönlichkeit
- Den Kommunikationsstil meines Gesprächspartners erkennen
- Aufbau der Beziehungsebene
- Kommunikationsstörungen

## **3. Tag**

- Wiederholung und Präsentation
- Motivationskompetenz und Personalkompetenz
- Extrinsische und intrinsische Motivation
- Unterscheidung zwischen Hygienefaktoren und Motivatoren
- Bedürfnispyramide nach Maslow
- Flow-Modell
- Gestaltung mentaler Prozesse
- Stressprophylaxe und Stressbewältigung
- Balance der Lebensbereiche

## **4. Tag**

- Selbstmanagement
- Visionen und (Lebens-)Ziele
- Wertorientierte Lebensgestaltung und -Konzepte
- Selbsterfahrung
- Sozialkompetenz
- Motivationsstrukturen

## **5. Tag**

- Wiederholungen, Präsentationen

## **6. Tag**

- Psychologie effizienter und effektiver Teamarbeit
- Rollenstrukturen in Teams
- Das Erkennen von Konflikten
- Selbsterfahrung und Teambuilding
- Phasen der Teamentwicklung
- Teamfähigkeit: Unterschiede respektieren und Gemeinschaft bilden
- Rolle und Position im Team
- Beziehungen im Team erfolgreich gestalten
- Kommunikation und Kooperation gezielt einsetzen
- Konflikte im Team partnerschaftlich lösen

### **7. Tag**

- Psychologie der "Emotionalen Intelligenz" und Menschenkenntnis
- Fundierte psychologische Kenntnisse
- Praxisorientierte Psychologie im Umgang mit Menschen
- Erkenntnisse der Individualpsychologie
- Psychoanalyse S. Freuds

### **8. Tag**

- Die Kunst, mit Menschen richtig umzugehen
- Andere Menschen richtig verstehen
- Grundmotivationen als Antriebskräfte
- Aufbau positiver Lebenseinstellungen
- Psychologische Grundlagen der Menschenkenntnis
- Wie tickt der Mensch
- Werkzeuge und Strategien, um das Gegenüber einzuschätzen
- Hilfsmittel, um individuell auf das Gegenüber einzugehen
- Umgang mit Widerstand und Blockaden

### **9. Tag**

- Geschwisterkonstellation
- Selbstwertgefühl oder Gemeinschaftsgefühl
- Mediations- und Konfliktmanagementkompetenz
- Konflikt- und Stressmanagement
- Konflikttypologie
- Entstehung und Dynamik von Konflikten
- Konfliktwahrnehmung

### **10. Tag**

- Wiederholungen, Präsentationen

### **11. Tag**

- Konfliktvermeidung
- Kooperative Konfliktbehandlung
- Konstruktiver Umgang mit Stresssituationen
- Einfühlungsvermögen im zwischenmenschlichen Prozess
- Frühzeitiges Erkennen einer Konfliktsituation
- Verständnis von Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Empathie und Bereitschaft, die Ansichten der anderen Streitpartei zu verstehen
- Ein gesundes Maß an Selbstbewusstsein und Selbstbehauptung
- Grundlagen der Mediation

## **12. Tag**

- Coaching, Selbstmanagement und Humankompetenz
- Persönlichkeitsentwicklung und Selbstmanagement
- Persönliche Standortanalyse
- Blockaden und verkrustete Einstellungen
- Ent-Lähmung
- Methoden der Selbstreflexion nutzen
- Lebenspläne reflektiert gestalten
- Die eigene Kompetenzentwicklung (Fortbildung) für mögliche berufliche Entwicklungswege (z. B. berufliche Flexibilität) durchdacht planen
- Eigene Planungen in gesellschaftliche und soziale Rahmungen (z. B. regionale Mobilität in der persönlichen Planung) einordnen
- Eigene Interessen (z. B. Familie, Freunde, soziale Eingebundenheit) in das gesellschaftliche Umfeld einordnen
- Gelernte Denkmethoden und Arbeitsverfahren zur Bewältigung von Aufgaben und Problemen (z. B. Problemlösestrategien) kritisch reflektieren und weiterentwickeln
- Eigene Lerninteressen und -prozesse verstehen (z. B. individuelle Lerntechniken und -strategien entwickeln)

## **13. Tag**

- Coaching und Führungskompetenz, Handlungskompetenz und Supervision
- Führungsaufgaben erfolgreich bewältigen helfen
- Planung, Organisation, Führung und Kontrolle
- Selbst- und Zeitmanagement - Lebensbalance und Zeitsouveränität kreieren helfen
- Über Methoden der Arbeitszeitgestaltung und Organisation sowie den Umgang mit persönlichen Zeitdieben aufklären
- Kompetenz "Ergebnisorientierung" herstellen
- Moderations-, Präsentations-, Methoden- und Medienkompetenz
- Moderationsmethode
- Gruppenprozesse gestalten

## **Dreitägiges Abschlussprojekt**

### **Tag 1**

- Vorbereitung auf die Präsentation
- Durchführung der Präsentation
- Coaching-Gespräche

### **Tag 2**

- Vorbereitung auf die Präsentation
- Durchführung der Präsentation
- Coaching-Gespräche

### **Tag 3**

- Vorbereitung auf die Präsentation
- Durchführung der Präsentation
- Mündlicher Fragenteil