

Information über Offene Training

„Mitarbeiter gezielt coachen – Führen mit Fragen“ „Wie erfolgreich coachen?“

Inhalte:

1. Unsere Dienstleistung	1
2. Termine und Ort	2
3. Kosten	2
4. Trainer	2
5. Anhang - Themenkomplexe	3

1. Unsere Dienstleistung

Wir werden Ihre Mitarbeiter im Rahmen des Offenen Trainings "Mitarbeiter gezielt coachen" in den u. a. Themengebieten trainieren. Dazu werden wir Ihre Mitarbeiter mit Fragen, Übungen und Präsentationsaufgaben, basierend auf offener Fragetechnik, im Rahmen der vorgegebenen Themenkomplexe trainieren und an einer positiven und vorwärts gewandten Einstellung arbeiten.

Ziel und Nutzen des Trainings

Ziel des Trainings ist es, den Teilnehmern Hintergrundwissen, wichtige Vorgehensweisen und praxisnahe Lösungsmöglichkeiten aus Sicht einer Führungskraft nahezubringen, um erfolgreich Mitarbeiter und Kollegen aus festgefahrenen Situationen herauszuhelfen, ihnen neue Perspektiven aufzuzeigen und sie zu innovativen Lösungen zu führen. Durch das Training werden die Teilnehmer in die Lage versetzt, das Gelernte in der Praxis umzusetzen

Der Nutzen besteht vor allem darin, dass die Teilnehmer:

- Wichtige Kommunikationselemente erkennen, aufnehmen und üben
- Üben, durch Fragen zu führen
- Unterschiedliche Zielsetzungen für das Coaching aufnehmen und üben
- Coaching Strukturen erarbeiten
- Coaching Gespräche für die Praxis erarbeiten und üben
- Schwierige Gespräche mithilfe eines professionellen Gesprächspartners nachvollziehen
- Das Spannungsfeld „Die Führungskraft als Coach“ diskutieren
- "No-Gos" beim Coaching erkennen

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter und angehende Coaches

2. Termine und Ort

Seminarbeginn: September 2022

Datum:

- | | | |
|--------------------------|-----------|--------------------|
| 1. Trainings-/Impulstag: | Mittwoch, | 21. September 2022 |
| 2. Trainings-/Impulstag: | Mittwoch, | 12. Oktober 2022 |
| 3. Trainings-/Impulstag: | Montag, | 21. November 2022 |
| 4. Trainings-/Impulstag: | Mittwoch, | 14. Dezember 2022 |

Tageeinteilung:

Jeder Trainingstag dauert von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr.

Anwesenheit:

Anwesenheit am ersten Trainingstag ist Pflicht.
Versäumnis eines Tages ausschließlich nach vorheriger Absprache.

Dauer:

Über eine Periode von fünf Monaten bestehend aus:

- Einer Phase persönlicher Vorbereitung
- Vier intensiven Trainingstagen
- Individuellen, praktischen Aufgaben zwischen den Trainingstagen

Ort:

Radisson Blu Schwarzer Bock Hotel, Kranzplatz 12, 65183 Wiesbaden
(Bei Pandemie Einschränkungen ggf. Online Life als Microsoft Teams Besprechung)

3. Kosten

Der Preis für das 4-tägige Training beträgt pro Person: € 3.290,00 zzgl. MwSt.
Die Rechnungssumme ist 14 Tage vor dem ersten Trainingstag fällig.

Der Betrag umfasst:

- Die auf Ihre Bedürfnisse und Zielsetzungen zugeschnittene Vorbereitung des Trainings
- Die vier Trainingstage
- Dokumentationsmaterial
- Beurteilung und Feedback zu den schriftlichen Aufgaben der Teilnehmer
- Die telefonische Beantwortung von Fragen während der Praxisperiode
- Kosten für Trainingsraum (Hotel), Mittagessen und Getränke

Stornierung:

Im Falle einer Stornierung des Trainings zwischen 6 und 4 Wochen vor dem ersten Trainingstag berechnen wir 50% des vereinbarten Trainingshonorars. Bei einer Stornierung des Trainings innerhalb von 4 Wochen vor dem ersten Trainingstag berechnen wir 80 % des vereinbarten Trainingshonorars.

Die maximale Teilnehmerzahl für das Seminar ist auf 10 Teilnehmer begrenzt. Der Veranstalter behält sich vor, das Training auch kurzfristig zu stornieren, sollte nicht die minimale Anzahl von Teilnehmern vertraglich zugesagt haben.

4. Trainer

Von unserer Seite aus werden Herr Jacobsen-Rey und/oder Herr Wagner als Trainer tätig werden, bei zusätzlichem Bedarf werden ggf. weitere Trainer eingesetzt.

5. Anhang - Themenkomplexe

Programm für das 4-tägige Training

„Mitarbeiter gezielt coachen – Führen mit Fragen“ (MGC)

Impulstag	Inhalte (Auszug)
1. Tag:	„Coaching und Kommunikation“ <ul style="list-style-type: none">• Basiselemente der Kommunikation• Veränderungsbereitschaft (Einstellung des Mind-sets)• Umgang mit Feedback und Kritik• Situatives Führen – Vertrauen zeigen und Verantwortung übergeben• Einblicke in die Arbeit eines Coaches• Unterschiedliche Zielsetzungen beim Coaching• „Ein Coaching-Gespräch erfolgreich gestalten“• Evaluation des Trainingstages und Aktionsplan für die Praxisperiode
2. Tag:	„Coaching und Strukturen“ <ul style="list-style-type: none">• Erfahrungen aus der Praxisperiode• Sinnhaftigkeit als Basis für erfolgreiche Coaching-Gespräche• Persönliche Situation des Coachees als Ausgangspunkt• Erarbeiten einer nachhaltigen Coaching-Struktur• Gesprächsübungen im Coachingumfeld• Evaluation des Trainingstages und Aktionsplan für die Praxisperiode
3. Tag:	„Coaching und Praxis“ <ul style="list-style-type: none">• Erfahrungen aus der Praxisperiode• Gespräch zur Vorbereitung auf Simulation von Coaching-Gesprächen• Üben von schwierigen Coaching-Situationen durch Simulationen von Gesprächen mit einem professionellen Gesprächspartner• Reflexion und Erarbeiten von Handlungsalternativen• Wie gewinne ich Menschen für mich?• Evaluation des Trainingstages und Aktionsplan für die Praxisperiode <p><i>(Ausführung durch Mitarbeiter des psychologischen Kompetenzteams)</i></p>
Tag 4:	„Coaching und Umsetzung“ <ul style="list-style-type: none">• Erfahrungen aus der Praxisperiode• Non-verbale Kommunikation - die Bedeutung für erfolgreiche Gespräche• Aktives Zuhören und Spiegeln von Gefühlen• Diskussion: Spannungsfeld „Führungskraft als Coach“• Gesprächsübungen• „No-Gos“ beim Coaching• Kollegiale Fallberatung anhand von Beispielen• Abschluss: Präsentationen und Diskussion