



**BCA**  
Business Coaching Akademie

Ausbildung Business Coaching  
kompakt IHK

# Curriculum

Ausbildung Business Coaching kompakt IHK

Make Change happen!

Zeitraum Modul 1	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
<b>1. Tag</b>	<p><b>Einführung</b></p> <p><b>Möglichkeiten und Grenzen eines Business Coaches</b></p> <p><b>Coaching als individuelles Instrument der Personalentwicklung</b></p>	<p>Coaching – was ist das?</p> <p>Sie bekommen einen umfassenden Eindruck darüber, was Coaching für den Einzelnen und im betrieblichen Kontext leisten kann.</p> <p>Erste Inhalte zur Arbeit als Business Coach</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Coaching-Begriff – eine Definition</li> <li>• Begriffliche Klärung: PE / OE / Coaching</li> <li>• Mögliche Anliegen für Coaching</li> <li>• Rahmenbedingungen der Ausbildung</li> <li>• Feedback geben – Feedback nehmen</li> <li>• Wahrnehmung vs. Interpretation</li> <li>• Erste praktische Erfahrungen in Kleingruppen</li> </ul>	<p>Trainer-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p>	12 x 45 Min.
<b>2. Tag</b>	<b>Zielarbeit und Ökologie</b>	<p>Die Bedeutung wohlgeformter Ziele und der Ökologie für den Coaching- und Veränderungs-Prozess</p> <p>Was kommt wann an? Wie entsteht Rapport? Gezielter Einsatz von Feedback</p> <p>Darstellung eines Coaching-Prozesses</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auftragsklärung / Erstgespräch</li> <li>• Rapport aufbauen – stimmige und unstimmige Kommunikation</li> <li>• Wohlgeformte Ziele</li> <li>• Ökologie-Check</li> <li>• Feedbackformen</li> <li>• Mögliche Phasen eines Coaching-Ablaufs und Beispiele aus der betrieblichen Praxis</li> </ul>	<p>Theorie-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p>	12 x 45 Min.

Zeitraum Modul 2	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
<b>3. Tag</b>	<p><b>Bewusster Einsatz von Sprache</b></p> <p><b>Konflikte nutzen – Konflikte als Herausforderung</b></p> <p><b>Lösungsorientierung als Fokus</b></p>	<p>Erkennen unterschiedlicher Wahrnehmungsebenen</p> <p>Konfliktmanagement Ressourcen / Potenziale erkennen und benennen</p> <p>Lösungsorientierte Kommunikation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metamodell der Sprache</li> <li>• Miltonmodell der Sprache dissoziiert / assoziiert / Metaposition</li> <li>• Der Konflikt in seinen Kontexten</li> <li>• Konflikte Motor für Veränderungen.</li> <li>• Wohlgeformte Lösungen</li> <li>• Der Coach als Konfliktlösungshelfer</li> <li>• Grenzen und Möglichkeiten der Konfliktlösung</li> <li>• Von problem- zu lösungsorientiert</li> </ul>	<p>Trainer-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p>	12 x 45 Min.
<b>4. Tag</b>	<p><b>Systemik</b></p> <p><b>Phasen in Veränderungen nach Schmidt-Tanger</b></p>	<p>Einführung in den Ansatz des systemischen Denkens</p> <p>Bedeutung dieser Sichtweise im unternehmerischen Umfeld – auch grundsätzlich</p> <p>Verständnis für die Dynamik von Veränderungsprozessen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Was ist ein System?</li> <li>• Systemisches Denken</li> <li>• Systemische Grundprinzipien</li> <li>• Verneinungsschleife in Veränderungsprozessen</li> <li>• Wahrnehmungskanäle</li> <li>• Beispiel einer Veränderung aus dem Unternehmenskontext und praktisches Erleben</li> </ul>	<p>Theorie-Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder-Coaches</p> <p>Reflexion</p>	12 x 45 Min.

Zeitraum Modul 3	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
<b>5. Tag</b>	<b>Ebenen der Veränderung</b>  <b>Reframing</b>	Geführter Perspektivwechsel Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten  Bewusste Steuerung der „Blickrichtung“  Umdeuten als eine Coaching-Technik	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ebenen der Veränderung nach Dilts</li> <li>Reframing</li> <li>Übungen zum Perspektivwechsel (Schachbrett und Figuren)</li> <li>Vertiefung Konfliktlösung</li> <li>Aktuelle Anliegen aus der beruflichen Praxis</li> </ul>	Trainer-Input  Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch  Supervision der Ausbilder-Coaches  Feedback	12 x 45 Min.
<b>6. Tag</b>	<b>Potenziale</b>  <b>Glaubenssätze und Werte</b>	Unterschied zwischen Selbstbild und Fremdbild  Grundüberzeugungen als Motor für Handlungen  Persönliche Werte, Glaubenssätze und ihr Einfluss	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gezielte Glaubenssatzarbeit (Was glaube ich über Veränderungen? Was darf auf keinen Fall sein? ...)</li> <li>Die Bedeutung von unterbewussten Zielen / Dynamiken</li> <li>Eigene Werte und Überzeugungen der Teilnehmer mit Reflexion</li> </ul>	Trainer-Input Paarübung  Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch  Supervision der Ausbilder-Coaches	12 x 45 Min.

Zeitraum Modul 4	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
<b>7. Tag</b>	<b>Team Management System – Typologie</b>  <b>Gesamt-Überblick</b> <b>Die Phasen des Coaching-Prozesses</b>	Einsatz von TMS  Die verschiedenen Phasen des Coaching-Prozesses	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausflug in die Typologie (TMS) Wer tickt wie und welche Erkenntnisse lassen sich daraus in den beruflichen Alltag übertragen?</li> <li>• Was macht Teams erfolgreich?</li> <li>• Vom Erstgespräch zum Abschluss:</li> <li>• Rahmenbedingungen</li> <li>• Offenlegen des Anliegens</li> <li>• Problemannäherung</li> <li>• Veränderungsarbeit</li> <li>• Hoffnung und „Fare Well“</li> </ul>	Trainer-Input  Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch  Supervision der Ausbilder-Coaches	12 x 45 Min.
<b>8. Tag</b>	<b>Eigene Potenziale</b>  <b>Mein Profil als Business Coach</b>  <b>Projektionen</b>	Eigene Potenziale erkennen und sie gezielt nutzen  Wahrnehmung der eigenen Grenzen und Möglichkeiten  Trennung von eigenen persönlichen Themen und denen der anderen (Übertragung / Projektion)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meine Werte als Coach / Führungskraft / Mitarbeiter</li> <li>• Welche Rolle nimmt jeder von uns ein?</li> <li>• Was zeichnet mich aus? / Was sind meine Potenziale?</li> <li>• Wo sind meine derzeitigen Grenzen / Entwicklungspotenziale?</li> <li>• Mein individuelles Coach-Profil</li> </ul>	Trainer-Input  Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch  Supervision der Ausbilder-Coaches	12 x 45 Min.

Zeitraum Modul 5	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
<b>Nach indivi- dueller Absprache</b>	<b>Persönliche Profilanalyse und 2 Einzelcoaching- Einheiten</b>	<p>Das eigene Coach-Profil schärfen</p> <p>Verständnis für die eigenen Stärken und Entwicklungsthemen erlangen</p> <p>Selbsterkenntnis vertiefen – souveräner Umgang mit sich selbst</p>	<p>Team Management System (TMS) mit zwei anschließenden Coaching-Einheiten von jeweils ca. 2 Zeitstunden</p>	Coaching	ca. 6 x 45 Min.

Zeitraum Modul 6	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichts- stunden TN
<b>9. Tag</b>	<b>Verhaltensmuster und deren Dynamiken</b>	<p>Entstehung und Dynamiken von Verhaltensmustern erkennen und nachvollziehen</p> <p>Un- und unterbewusstes Verhalten erkennen und hinterfragen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Was ist ein Verhaltensmuster, wie entsteht es?</li> <li>• Biografische Verhaltensstrategien und ihre Auswirkungen</li> <li>• Verhalten und Identität</li> <li>• Blinde Flecken / Johari-Fenster</li> <li>• Beleuchten der eigenen Dynamiken, Muster, biografischen Stärken – aus unserem Ursprung</li> </ul>	<p>Trainer Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p> <p>Paarübung</p>	12 x 45 Min.
<b>10. Tag</b>	<b>Wirkung von Verhaltensmustern im Coaching und Umgang mit ihnen</b>	<p>Wirkung von Verhaltensmustern im Coachingprozess verstehen und für den Prozess nutzen</p> <p>Un- und unterbewusstes Verhalten im Coaching aufdecken und für die individuelle Lösungsfindung nutzen</p> <p>Umgang mit Störungen und Konflikten im Coaching</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedeutung von Verhaltensmustern für Veränderungsprozesse</li> <li>• Das Werte- und Entwicklungsquadrat</li> <li>• Verhaltensmuster als Coach aufdecken und ansprechen</li> <li>• Gesetz der Resonanz</li> <li>• Als Coach Resonanzfelder aufbauen</li> </ul>	<p>Trainer Input</p> <p>Praktische Übungen in Kleingruppen / Erfahrungsaustausch</p> <p>Supervision der Ausbilder Coaches</p> <p>Reflexion / Feedback</p> <p>Paarübung</p>	12 x 45 Min.

Zeitraum Abschluss	Thema	Lernziel	Lerninhalt	Unterrichtsform	Unterrichtsstunden TN
Live-Testing-Tag	Live-Testing	Der letzte Tag bildet mit einem <b>Live-Testing</b> den praktischen Abschluss der Ausbildung Business Coaching kompakt IHK	<b>Echt-Coachings</b> Feedback intensiv  Abschluss: Vergabe der Teilnahmebestätigungen / Teilnahmezertifikate	Coachings  Feedback – Intensiv	12 x 45 Min.

**BCA Business Coaching Akademie GmbH & Co. KG**  
Geschäftsführung: Bettina Seidel-Whitelaw, Martina Martin

**Hauptsitz:** Wandsbeker Zollstraße 5a, 22041 Hamburg  
Amtsgericht Registergericht Hamburg, HRA 121504  
T 040/689177990, F 040/6891779913

**Zweigniederlassung:** Fegefeuer 19a, 23552 Lübeck 0451/4007789, F 0451/4007784

Bankverbindung: Hamburger Sparkasse  
BIC: HASPDEHHXXX, IBAN: DE83 2005 0550 1396 1347 67  
USt-IdNr.: DE312083146, Steuer-Nr.: 44/605/00805

Persönlich haftende Gesellschafterin:  
BCA Business Coaching Akademie Management GmbH  
Amtsgericht Registergericht Hamburg, HRB 145849  
Geschäftsführung: Bettina Seidel-Whitelaw, Martina Martin

[kontakt@coaching-im-business.de](mailto:kontakt@coaching-im-business.de)