



TRAINING
EXECUTIVE BUSINESS COACHING
Coaching Techniken für Berater

EXECUTIVE BUSINESS COACHING

DAS THEMA

Wir erleben die Beratungsbranche in einem stetigen, immer schnelleren Wandel. Der Kunde erwartet stets individualisierte Lösungen mit dezidierteren Mehrwert und Umsetzungserfolge vom Berater. Aus diesem Grund ist die ganzheitliche Auseinandersetzung mit dem Executive und die Erkennung seiner Bedürfnisse erfolgsentscheidend wie nie.

Die Digitalisierung ist Chance für Beratungsunternehmen aber gleichzeitig auch eine vielfach noch nicht erkannte Bedrohung. Repetitive, analytische Vorgänge sowie Ableitung von Entscheidungsoptionen werden in absehbarer Zeit durch Robots und Smart Agents ersetzt werden. So werden Volumen wegbrechen und Preise für Standardberatungsleistungen weiter erodieren. Was bleibt, ist auf Kundenseite ein Mensch, der einerseits durch das Tagesgeschäft unter Druck und andererseits durch die zukünftige Auswirkung der Digitalisierung verunsichert ist. Um diesen, unter Druck stehenden, Menschen in seiner Rolle als Executive muss sich der Berater bestmöglich kümmern.

Dazu braucht der Berater von heute eine stetig wachsende Rollenvarianz. Eine solide funktionelle Fachberatung ist unter diesen veränderten Bedingungen nicht mehr ausreichend. Erfolgreich wird in Zukunft der Berater sein, der ...:

... mutig und gelassen durch freies Denken ängstlich nach Orientierung suchenden, im Tagesgeschäft verspannten Kunden mit mangelndem disruptiven Denken hilft, hinderliche Muster zu erkennen und tradiertes Verhalten beim Kunden zu durchbrechen. Der Raum schafft für Kunden mit Veränderungen gelassener und mutiger umzugehen und so entstehende Chance besser zu nutzen.

... den Executive auch als Mensch in seiner Entwicklung sieht und weiterbringt.

... Executives in der Zusammenarbeit mit seinem Team, seinen Peers, die zur Umsetzung der Lösungsvision notwendig, sowie den Kunden des Kunden kollaborativ zum Erfolg verhilft.

IHR NUTZEN

Erweitern Sie Ihre Kompetenzen um systemische Executive Business Coaching Prozesse, Methoden und Verhalten und werden Sie so für Ihre Kunden ein noch geschätzterer Business Partner:

... in der Projektierung von Veränderungen durch bessere Zielbildung von realistischen Projektzielen, durch Konsensbildung bei der Organisation eines Buy-in in die angedachte Lösung durch Peers und Vorgesetzte sowie der Überwindung von persönliche Veränderungshindernisse des Executives in der Transformation,

... in der Projektdurchführung, der immer wieder ganzheitlich Ziele und Orientierung justiert, Motivation und Buy-in von Projektstakeholdern hochhält, auftretende Krisen und Konflikte erkennen und beilegen hilft und dem Executive zu jedem Zeitpunkt bei aufkeimenden Frustrationen, Demotivationen und Ängsten vor den Folgen der eingeleiteten Transformation zur Seite steht

und beim Übergang von Projekten in den Regelbetrieb und im Regelbetrieb bestehende Konflikte in der Kundenorganisation anspricht, beilegt und so die Kundenorganisation im Betrieb effektiver und effizienter macht, der hilft notwendige Veränderungen des Regelbetriebes frühzeitig und sachgerecht zu erkennen und dem Executive hilft eine Balance zwischen Bore-out und Burn-out zu finden.

Profitieren Sie wirtschaftlich von der veränderten Wahrnehmung Ihres Kunden durch eine wahrscheinlichere Hitrate, Verbreiterung Ihres Einsatzspektrums, durch steigende Preise und höhere Kundenloyalität und -bindung. Werden Sie für Ihren Kunden ein echter Partner auf Augenhöhe.

Profitieren Sie als Führungskraft in den Regelführungsprozessen, in der disziplinarischen Linie und in der virtuellen Teamführung im Projekt, durch ganzheitlichere Zielformulierungen an Ihre Mitarbeiter, klarere Delegation von Verantwortung sowie im Umgang mit Konflikten des Mitarbeiters mit sich selber und der Organisation. Koordinieren Sie leichter und zielsicherer Ihre Abstimmungsprozesse und Zusammenarbeit.

Profitieren Sie für sich selber durch ein besseres Verständnis von sich selber und von Personen, sozialen Systemen und Zusammenhängen. Leiten Sie sich selber so besser und stressfreier an die Herausforderungen Ihres komplexen Geschäftes besser zu meistern, Lernen Sie sich realistischere Ziele zu setzen und die Umsetzung ganzheitlicher zu planen. Entwickeln Sie einen souveränen Umgang mit Konflikten und Druck. Verschieben Sie dadurch Ihre eigene Work-Life Balance hin zu mehr Zeit und Kraft für sich selber, Ihr soziales Netz und Familie und Ihre eigenen Interessen.

DAS TRAINING

Im Training werden Sie einen erfolgreichen Coaching Prozess erlernen, Ihre Kompetenzen um Methoden und Vorgehensweisen aus der Coachingwelt erweitern und sich die notwendige Coachinghaltung angewöhnen. Das Training gliedert sich dabei in drei Blöcke:

BLOCK I: Persönlichkeit und Prozess

Lernziele: Abgrenzung Coaching zu Beratung, Training, Moderation etc. + Psychologische Grundlagen zu Persönlichkeit und Beziehung + Kompetenzen + Verhaltensmuster, -Strukturen und Antreiber + Einführung in den Coaching Prozess + Vertiefung zu Kontrakt & Kontakt mit dem Kunden sowie Techniken zur Definition und Bedeutungsklärung des Veränderungsthemas

BLOCK II: Ziel und Entscheidung

Lernziele: Grundlagen systemischer Zielbildung + Zielformulierung + Zielüberprüfung + Ziel-Wirkungsschleife + Grundlagen der Entscheidungs-förderung + Umgang mit Entscheidungshemmnissen

BLOCK III: Führung und Konflikt

Lernziele: Grundlagen der Selbst- und Fremdführung + Führungsenabler und -hemmnisse + Konflikterkennung + Konfliktbearbeitung + Konsensfindung + Back2Lead

Übungsform: Livecoaching + Selbstreflexionen + Supervision

Prüfung und Zertifizierung

IHRE ANMELDUNG

Ich nehme an der Ausbildung „Executive Business Coaching“ - Coaching Techniken für Berater teil:

VORNAME: _____

NAME: _____

FIRMA: _____

STRASSE: _____

PLZ / ORT: _____

TELEFON: _____

EMAIL: _____

DATUM: _____

UNTERSCHRIFT: _____

ANMELDUNGSBEDINGUNGEN:

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das sechstägige Seminar beträgt € 4.950,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie stornieren, in diesem Fall fällt eine Bearbeitungsgebühr i.H.v. 10% des Trainingspreises an. Danach, oder bei Nichterscheinen oder bei Abbruch des Teilnehmers während der Schulung berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich, sofern der Ersatzteilnehmer am ersten Veranstaltungstermin teilnimmt. Danach ist ein Austausch von Teilnehmern weder sinnvoll noch aus didaktischen Gründen machbar. Bei einer nicht ausreichenden Teilnehmeranzahl behält sich der Veranstalter das Recht vor, die Veranstaltung abzusagen. Die Teilnehmergebühr wird in diesem Fall komplett erstattet. Die Teilnehmer organisieren selbstständig ihre Unterkunft vor Ort. Sämtliche Rechte an den Kursunterlagen verbleiben grundsätzlich beim Veranstalter. Alle ausgehändigten Unterlagen sind dazu bestimmt lediglich die Teilnahme am Kursprogramm zu unterstützen. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ausbildung

Block I: 20. + 21.11.2017
Block II: 18. + 19.12.2017
Block III: 22. + 23.01.2018

Ort: Kekuléstr. 31e, Bonn

Kosten: 4.950,--€ zzgl. MwSt.

Ausbilder

Carsten Schröder
Diplomkaufmann
Systemischer Management Coach (SMC®)
Persönlichkeitsanalytiker (MSA®)
Strategischer Kompetenzentwickler (KODE / KODEX®)

Andreas Bangert
Rechtsanwalt
Systemischer Management Coach (SMC®)
Persönlichkeitsanalytiker (MSA®)

Veranstalter

ADVISORS ACADEMY
eine Marke der characts & Advisors Academy GmbH

Kekuléstraße 31e
53115 Bonn

Kontakt:
eMail: schroeder@advisors-academy.de
Fon: 0228.928908-0

