



Institut für Zukunftskompetenzen
Institute for Future Competences

CURRICULUM

Business Coach für Zukunftskompetenzen

Modul 1 – Gesprächskompetenz

Mensch und Beziehung – Kommunikationsmodelle in der Coachingpraxis

„Nichtsehen trennt den Menschen von den Dingen, Nichthören trennt den Menschen vom Menschen“, meinte Immanuel Kant. Dieser Kommunikations-Workshop ist eine Anstiftung zum empathischen Zuhören – nach Innen, um die Kommunikation mit sich wahrzunehmen, und nach Außen, um die Botschaften der Mitmenschen besser zu hören und zu verstehen. Auf dieser Basis nehmen wir Beziehungen, Begegnungen und die daraus resultierenden Wechselwirkungen unter die Lupe. Wir erkennen eigene und fremde Kommunikations-Strategien und -Muster zunehmend klarer und lernen damit umzugehen, feilen an unserer Kommunikationsfähigkeit auch im Hinblick auf unsere Rolle als Coach und sehen uns Beispiele für Redekunst und Didaktik näher an.

Inhalte

- Kommunikationsmodelle & Grundlagen der Kommunikation
- Etwaige Kommunikationshemmungen werden analysiert und konstruktiv bearbeitet
- Bedürfnisse – eigene und die des Gesprächspartners
- Verbesserung der Kommunikations- und Ausdrucksfähigkeit
- Zuhören als zentrales Thema in der Beratung
- Manipulationstendenzen in der Kommunikation
- Beziehungen als Mensch und Coach werden gegenüber gestellt
- Die Bedeutung der Redekunst
- Bewusstwerdung der eigenen Körper-Sprache
- Stärkung der Sozialen Gesprächskompetenz

Methoden

- Vortrag • Reden, Moderieren, Präsentieren • Einzel- und Gruppenprozesse • Coachingtools • Kommunikationstraining • Vollständiges Script + Literaturliste • Feedback und Sharing

Trainer

Harald J. Schellander, Coach, Unternehmensberater und Buchautor
Lehrgangsführung: DDipl. Cornelia M. Scala-Hausmann

Modul 2 – Wirtschaftskompetenz

Mensch und Wirtschaft – Humane Ökonomie

Wir widmen uns dem Thema der Humanen Ökonomie, wie wir ideal mit all unseren Ressourcen haushalten können, wie Wirtschaftssysteme funktionieren und was wir selbst daraus lernen können – im Kleinen, wie im Großen. Wir als wesentlicher Wirtschaftsfaktor mit all seinen Verantwortlichkeiten und Möglichkeiten.



Dabei ist unsere Entscheidungsfähigkeit eine wichtige Kompetenz, die es zu schulen gilt, jedoch nicht ohne ethische Aspekte. Wie können wir die rechten Entscheidungen treffen und so unserer Persönlichkeit die ihr zustehende Macht verleihen und unseren Platz im System finden? Wir lernen aus der Vergangenheit und spannen einen Bogen in die Zukunft unserer Welt.

Inhalte

- Die Bedeutung von „Humaner Ökonomie“
- Lebensunternehmertum & Selbstverantwortung
- Eigene Werte werden gesellschaftlichen Bedürfnissen gegenübergestellt
- Berufung wird dem Beruf zur Seite gestellt
- Der eigene „Sternenweg“ – Talente, Werte & Freuden als treibende Kräfte
- Methoden zur Entscheidungsfindung
- Ethisches Verständnis sowie Verantwortungsbewusstsein in der Wirtschaft

Methoden

- Vortrag • Personal Excellence-Coaching • Mentaltraining, Visualisierungsübungen • Entspannungstraining • Lehrgespräch • moderierte Gruppendiskussion • sokratischer Dialog • unterstützende Selbstanalyse der TN durch Fragebögen und Zusatzliteratur • Vollständiges Script + Literaturliste • Feedback und Sharing

Trainer

Dr. Joachim Wolbersen, internationaler Unternehmens- und Führungskräfteberater, London – Hamburg - Bern

Lehrgangsführung: DDipl. Cornelia M. Scala-Hausmann

Modul 3 – Konfliktkompetenz

Mensch und Konflikt – Werkzeuge zur Konfliktberatung und -lösung

Jeder kennt sie - keiner will sie: hitzige Diskussionen, versteifte Standpunkte, Streitigkeiten und Eskalationen, die schlussendlich oft zu einem Scheitern führen und/oder je nach Sachlage vor Gericht enden. Konflikte treten nicht nur in allen Unternehmen auf, sondern auch im privaten Alltag und vor allem in uns selbst.

Der konstruktive Umgang mit Konflikten in beruflichen, privaten sowie eigenen persönlichen Kontexten steht im Mittelpunkt dieses Moduls. Sie bekommen einen Überblick über die relevanten Modelle zur Konfliktlösung und trainieren diese anhand von Praxisbeispielen.

Modell und Prinzipien der autonomie- und interessenorientierten MEDIATION werden anwendungsorientiert in Rollenspielen dargestellt und reflektiert. Die unterschiedlichen Vorerfahrungen der TeilnehmerInnen werden abgeglichen, ausgetauscht und vertieft. Rolle, Haltung und Aufgaben der Mediatorin/des Mediators, die Phasen des Mediationsprozesses, Analyse und Diagnose von Konflikten sowie Chancen, Risiken und Grenzen bilden den Arbeitsschwerpunkt.

Tools wie Fragen und Zuhören, Gewaltfreie Kommunikation, Nutzen des Inneren Teams im Coaching sowie Aufstellungen mit dem Systembrett geben Ihnen das nötige Rüstzeug, künftig mit sich selbst, MitarbeiterInnen und KlientInnen erfolgs- und lösungsorientiert kommunizieren und interagieren zu können.



Inhalte

- Konflikte frühzeitig erkennen und einschätzen lernen
- Entstehung und Ursachen von Konflikten
- Typische Konfliktfelder in der Rolle als Coach
- Analyse von Konfliktmustern – worum geht es wirklich?
- Grundstrategien zur Konfliktlösung
- Perspektivenwechsel
- Moderation und Mediation in Konflikten
- eigene Verhaltensmuster

Methoden

- Vortrag • Diskussion • Moderation • Mediation • praktische Übungen, Rollenspiele • Einzel- und Gruppenprozesse • ausführliches Script inkl. Literaturliste • Feedback und Sharing

Trainerin

Mag. Elke Ranner, MA, Unternehmensberaterin, Coach, Mediatorin, Sprachtrainerin
Lehrgangsführung: DDipl. Cornelia M. Scala-Hausmann

Modul 4 – Coachingkompetenz

Mensch als Coach/Counselor – Rolle, Methoden, Modelle und -settings

Wir lernen die Rolle als Coach und/oder als Führungskraft wirklich abzuschätzen und erlernen nun bewährte Coaching-Skills aus diversen Lehren kennen und in ihrer Anwendung vergleichen. Sie fühlen sich in die Rolle des Coachs ein, erarbeiten Ansätze, Kontrakte, Arbeitsfelder Welche Aufgaben habe ich als Coach, was heißt es zielorientiert zu coachen und welche Bedeutung hat meine eigene Haltung dabei? Wie gehe ich ein Coaching an, wie schließe ich es ab? Mit welchen Methoden arbeite ich? Was hat Intuition mit Coaching zu tun? All diese Fragen werden beantwortet und anhand von praktischen Beispielen geübt.

Inhalte

- Die eigene Rolle als Business-Coach
- Klärung, was Coaching ist und leisten kann
- Die Haltung als Coach
- Kontraktgestaltung und Auftragsklärung
- Überblick über unterschiedliche Coachingmethoden
- Ergänzung mit systemischen Methoden
- Coaching-Settings, Abläufe und Arbeitsfelder
- Die Bedeutung eines individuellen Coachingkonzepts
- Anregung und Struktur zur Erarbeitung des eigenen Konzepts
- Praxisbeispiele
- Übungen und kollegiale Beratung
- Eigene Grenzen als Coach



Institut für Zukunftskompetenzen
Institute for Future Competences

Methoden

• Vortrag • Rollenspiele und/oder kollegiale Beratung • systemisches lösungsorientiertes Coaching • Intuition als wesentliches Steuerungselement in der Beratung • Einzel- und Gruppenprozesse und -übungen • Vollständiges Script + Literaturliste • Feedback und Sharing

Trainer

Mag. Eva Maria Sator, Selfness-Coach, Counselor, Unternehmens- und Lebensberaterin, Yogatrainerin
Lehrgangsleitung DDipl. Cornelia Scala-Hausmann

Modul 5 – Beratungskompetenz

Lebensberatung – Modelle und Diagnostik

Ein Überblick über relevante psychologische Modelle im Ansatz von Freud bis Frankl. Wo sind sie hilfreich, wo sind ihre Grenzen? Wie erkenne ich psychische Probleme bei anderen Menschen und auch bei mir? Psychologische Tools in Theorie und Praxis, die helfen, Klienten und Mitarbeiter besser in deren Befindlichkeit einschätzen zu lernen und Probleme frühzeitig zu erkennen. Durch unsere ständigen Gruppenprozesse wird hier auch ein Auge auf die Gruppendynamik geworfen.

Inhalte

- Psychologische Modelle und deren Grenzen
- deren Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- Stressmanagement
- Burn-Out-Anzeichen und Prophylaxe sowie Wege hinaus
- Handwerkszeug in der Eigen- und Fremddiagnostik
- Krisenintervention

Methoden

• Vortrag • Psychotherapie • Psychodiagnostik • Existenzanalyse nach Frankl • Einzel- und Gruppenprozesse • Vollständiges Script + Literaturliste • Feedback und Sharing

Trainer

Komm. Rat Leo Klimt, ehem. IBM-Führungskraft, ehem. Obmann der Lebens- und Sozialberater WKO, Ausbilder in Lebens- und Sozialberatung
Lehrgangsleitung: DDipl. Cornelia M. Scala-Hausmann

Modul 6 – Unternehmerkompetenz

“Geld oder Leben!“ – Existenz, Finanzen und Hintergründe

Kaum ein Mensch lernt richtig mit Geld umzugehen. Unser Geldtrainer gibt Anleitung aus einer Conclusio seiner Forschungen und Erfahrungen. Erfolgsgesetze und Einblicke in die niedere und hohe Finanz unserer Welt. Ebenso lernen Sie Techniken des



Mentaltrainings zu nützen und unter anderem auch für finanzielle Klärungen einzusetzen. Dieses Thema wird zukünftig immer brisanter werden und ist daher aus Beratungen nicht mehr wegzudenken.

Inhalte

- Grundlegende Gesetze um Geld und Finanz
- Überlebensparameter als Unternehmer und Coach
- Die eigene Finanzplanung
- Geld als Coachingthema
- Hinderliche Denkmuster
- Gegenüberstellung von Geld und Zeit
- Mentaltraining-Methoden
- Erfolgsgesetze
- Der eigene Umgang mit Geld
- Der Umgang mit Klienten mit Geldproblematik als Coach
- Zukunftsprojekte

Methoden

- Vortrag • Einzel- und Gruppenprozesse • Mentaltraining • Visionstechniken • Assoziatives Denken • Hirngerechtes Lernen • Geldtraining • Vollständiges Script + Literaturliste • Feedback und Sharing

Trainer

Ing. Andreas Novotny, Geldtrainer & Coach

Manuela Novotny, Mentaltrainerin, Lebens- und Sozialberaterin, Coach

Lehrgangsführung: DDipl. Cornelia M. Scala-Hausmann

Modul 7 – Marktkompetenz

Der Mensch als Marke – Eigenmarke und Werteorientierung

Durch die langjährigen Trainings-Erfahrungen unseres „ICH-Marke“-Pioniers werden in diesem praxisorientierten Modul die Lehren von Produkt- und Unternehmensmarken verdeutlicht. Die ICH-Marke zeigt nicht nur Kompetenz, sondern sie bietet der/dem „Marken-InhaberIn“ auch Freiheit. Entrepreneurship (Unternehmergeist) richtig angewendet, setzt ethisches Denken und Handeln voraus. Die persönliche Marke ist mit Werten und Emotionen „aufgeladen“. Wir sind für unseren „Markt-Auftritt“ verantwortlich und es lohnt sich, Zeit und Energie in die „Strahlkraft“ Ihres MARKanten ICH zu investieren. Jetzt setzen wir unser Arbeits-Mosaik zu einem Berufsbild zusammen, das uns als einzigartigen Menschen zeigt. Unser USP (Unique Selling Proposition – die Einzigartigkeit) ist unsere Selbstverwirklichung und damit der Weg zu innerer Freiheit!

Inhalte

- Lehren der Markenpflege für Ihr SELBST
- Fokussierung, Orientierung & ICH-Positionierung
- Aus dem eigenen Berufsmosaik wird – gemäß Ihrer BERUFUNG – das einzigartige Berufsbild (USP)
- „Mein Preis“, „Mein Platz“: Lebens-Unternehmerisches Denken perfektionieren
- Wege und Ziele der Selbstvermarktung im „Zirkus des Lebens“



Institut für Zukunftskompetenzen
Institute for Future Competences

- Die eigenen Talente wahrnehmen und als Charisma verdichten
- „Äußern statt verkaufen“: Das Glück klarer Abgrenzung erkennen und leben
- Mut zur ureigenen Einzigartigkeit, den individuellen USP verstärken
- Selbstmarketing auf Basis der individuellen Persönlichkeitsstruktur verfeinern
- das eigene Erfolgsmodell im individuellen „Marken-Profil“ ausarbeiten
- die persönlichen „Marken-Kontakt-Punkte“ für Promotion nutzen
- Marktkommunikation wird in ihrer Bedeutung verstanden
- Die Gesetze der Markenpflege für die eigene Persönlichkeit werden genutzt
- Als LebensunternehmerIn lassen Sie Ihre „ICH-Marke“ erfolgreich strahlen

Methoden

- Vortrag • Partner-Interview • Selbstreflexion • Schreiben • Gruppenarbeit • Rollenspiel
- Präsentationstechnik • Diskussion • Einzel- und Gruppenprozesse • Vollständiges Script + Literaturliste • Feedback und Sharing

Trainer

Dr. Manfred Greisinger, ICH-Marken-Pionier, Univ.Lektor, Unternehmensberater, Coach, Buchautor

Lehrgangsführung: DDipl. Cornelia M. Scala-Hausmann

Modul 8 – Führungskompetenz

Mensch und Führung – Führungskompetenz und Zukunftsgestaltung

Wer mit sich selbst im Reinen ist, kann anderen leichter voraus gehen. Und je authentischer man ist, desto leichter können andere folgen. Ob als Coach und/oder als Abteilungsleiter(in), ob als Mutter oder Vater, als Unternehmer(in) oder als Verkäufer(in) – in irgendeiner Form führen wir andere immer gut oder schlecht auf ihren Weg. Menschenführung ist eine Kunst, die Selbstkompetenz voraussetzt. Wir gehen voran – rufen – und andere folgen uns. Wenn unser „Ruf“ mit unserer „Berufung“ übereinstimmt, geht es leicht und wie von selbst. Jede Führungskraft ist auch ein Coach und jeder Coach ist eine Führungskraft. Wir managen uns und andere mit Herz und Verstand, sind Regisseur unseres Lebens. Wo früher genaue Grenzen zwischen Führung und Coaching gezogen wurden, ist heute beides als Kompetenz erforderlich.

Inhalte

- Zusammenhänge zwischen Coach, Begleiter und Führung
- Die verantwortungsvolle Funktion als Coach / Counselor
- Die eigene Führungskompetenz wird wahrgenommen
- Potentiale werden ausgelotet
- Führung im eigenen Leben wird übernommen
- Vertrauen als Coaching-Voraussetzung
- Verbindung und Balance von Selbsttreue und sozialem Agieren
- Das eigene Berufsbild wird konkretisiert
- Selbstverwirklichung wird umsetzbar
- innere Freiheit wird erfahrbar gemacht



Institut für Zukunftskompetenzen
Institute for Future Competences

Methoden

• Vortrag • Künstlerische Prozesse (Kunsttherapie im Business) • Einzel- und Gruppenprozesse • Vollständiges Script + Literaturliste • Feedback und Sharing

Trainer

DDipl. math. Inform. Axel Burkart, Geisteswissenschaftler, Buchautor, Counselor
Lehrgangsführung: DDipl. Cornelia M. Scala-Hausmann

DIPLOM – Zukunftskompetenz

Diplomarbeit – Zukunft der eigenen Berufung

Präsentation der Diplomarbeit, Abschluss, Über- und Ausblick in Trend- und Wirtschaftsforschung, Zukunftsbilder.

Inhalte

- Sie haben Ihre Zukunftskompetenz fertig ausgearbeitet, supervidiert und präsentiert.
- Sie haben Ihre Berufung im Blick
- Ihr beruflicher Wirkungsgrad sowie Ihre Lebensqualität hat sich während dieses Lehrgangs enorm gesteigert

Trainer

Tutorium aus verschiedenen Trainern
Lehrgangsführung: DDipl. Cornelia M. Scala-Hausmann

(Änderungen vorbehalten).