

Schwertl & Partner
Beratergruppe Frankfurt



Kommunikative Exzellenz

Systemische Coaching-Ausbildung

2017

Start: CA 2017 10./11.03.2017

Bernardstraße 112
63067 Offenbach am Main

Tel.: 069-9055999-0
Fax: 069-9055999-21
Email: office@schwertl-partner.de
Internet: www.schwertl-partner.de

verantwortlich:
Dr. Walter Schwertl
Leiter des Sachverständigenrats des DBVC



Die Coaching -Ausbildung ist vom Deutschen
Bundesverband Coaching (DBVC) anerkannt. Schwertl
& Partner Beratergruppe Frankfurt ist als Business-
Coaching Unternehmen anerkannt..



Speziell die Orientierung an *Theorie geleiteter Praxis* war für mich sehr überzeugend. Die Ausbildung hat mir neue Perspektiven in der täglichen Arbeit aufgezeigt und zusätzlich Schritte der eigenen Entwicklung ermöglicht.

Dr. Simon Köbis
Dipl. Physiker

Die Coaching-Ausbildung bei Schwertl & Partner war für mich als Leiter HR und Führungskraft unersetzlich. Eine stets konstruktive Lernkultur und das große Engagement der Dozenten waren in jedem Seminar spürbar.

Carsten Liede
Leiter HR

Bei Schwertl & Partner wird die Coaching-Ausbildung von Lehrreferenten durchgeführt, die den Lernprozess und die Umsetzungskompetenz der Teilnehmer sorgfältig beobachten und gezielt unterstützen. Dies hat den individuellen Beratungsstil jedes Teilnehmers gefördert und zu Tage kommen lassen.

Michael Kamien
Director Group IT & Systems



Systemische Coaching-Ausbildung

Die unmittelbare Weitergabe von Erfahrung ist schon nach alten Zunftregeln nicht nur vorgesehen, sondern erfolgreich. Die Verbindung von Praxis, Theorie und Lehre zieht sich wie ein Fingerabdruck durch die Arbeit von Schwertl & Partner. Dies verknüpfen wir mit jahrzehntelanger Erfahrung.

In unserer systemischen Coaching-Ausbildung bedeutet das für Sie: Sie lernen von erfahrenen Praktikern, die in ihrer Lehre auf ein fundiertes theoretisches Wissen zurückgreifen können.

Mit eigens dafür konzipierten Seminaren bieten wir Ihnen die Chance, bereits in der Ausbildung Ihre eigene Arbeitsweise und Ihren Stil zu finden. Dabei führen wir Sie schrittweise in die theoretischen Grundlagen (z.B. S. J. Schmidt, N. Luhmann) ein um wiederum Bögen zur Praxis zu schlagen.

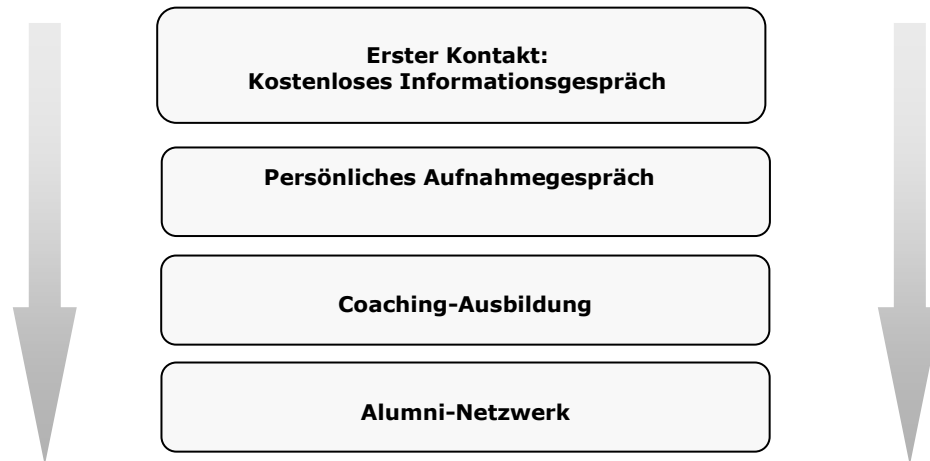
Im unübersichtlichen Ausbildungsmarkt sind für uns Fundierung und Tiefe der Ausbildung dabei von zentraler Bedeutung. Diesem Anspruch tragen wir auf folgende Weise Rechnung:

- Wir bauen auf eine umfassende Qualitätssicherung und kooperieren mit anspruchsvollen Partnern: Unsere Ausbildung ist beim größten deutschsprachigen Coaching-Verband (DBVC) anerkannt.
- Wir setzen ausschließlich auf Methoden und Techniken, die sowohl theoretisch fundiert als auch praktisch erprobt sind. In jedem unserer Seminare haben Sie die Möglichkeit, diese selbst zu erproben. Hierfür stehen uns speziell eingerichtete Räume mit Einwegscheibe und Videokamera zur Verfügung, um ideale Lernbedingungen zu schaffen.
- Mit 300 Arbeitseinheiten¹ ist die Coaching-Ausbildung bei Schwertl & Partner eine der gründlichsten auf dem gesamten deutschen Ausbildungsmarkt und liegt noch deutlich über den bereits anspruchsvollen Standards des DBVC.
- Stiftung Warentest hat 2013 einige Coaching-Ausbildungen geprüft. Die zugrundeliegenden Kriterien erfüllt Schwertl & Partner mit seiner Coaching-Ausbildung zur Gänze.

Was spricht für eine Weiterbildung bei Schwertl & Partner?

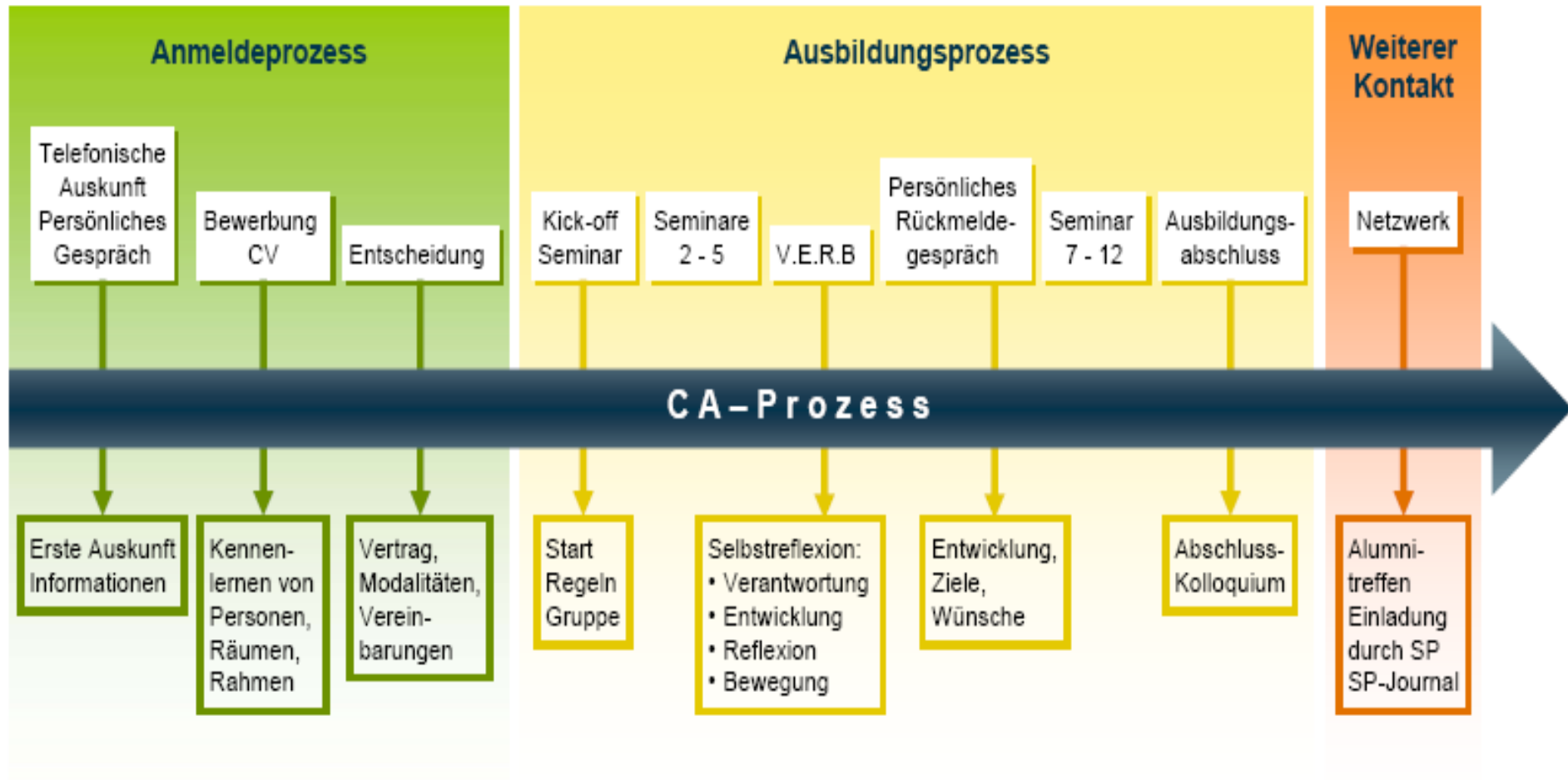
- **Mehr als 30 Jahre kommunikative Exzellenz**
Gemeinsam mit dem *Institut für systemische Theorie und Praxis (ISTUP)* sind wir seit mehr als 30 Jahren erfolgreich im Ausbildungsbereich tätig. Dabei folgen wir dem Prinzip *Theorie-geleiteter Praxis*.

Übersichtsdiagramm zum Ausbildungsverlauf:



Organisatorisches	
Seminarbeginn:	CA 2017: 10./11.03.2017
Teilnehmerzahl:	mind. 10 bis max. 15 Personen
Ort:	Bernardstraße 112, 63067 Offenbach am Main
Kosten:	7.735,00 € (inkl. MwSt.)
Ihre Ansprechpartner:	Teresa Erdmann, Geschäftsfeldleiterin Coaching, Coach, DBVC Dr. Walter Schwertl Geschäftsführender Inhaber

Übersicht über den Ausbildungsprozess zum *Systemischen Business-Coach* bei Schwertl & Partner



Curriculum Systemische Coaching-Ausbildung 2017 Frankfurt
(Änderungen, Prozessanpassungen vorbehalten) Stand: 30.06.2016

<i>Nr.</i>	<i>Datum</i>	<i>Titel</i>	<i>Name</i>	<i>Zeiten</i>
1	10./11.03.2017	Einstieg Systemische Coaching-Ausbildung	Dr. W. Schwertl, T. Erdmann	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
2	12./13.05.2017	Theoretische Grundlagen	T. Webers	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
3	09./10.06.2017	SP Coaching-Kompetenzmodell	Dr. W. Schwertl	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
4	04./05.08.2017	Praktische Vertiefung	T. Erdmann	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
5	06.-10.09.2017	V.E.R.B.	M. Braun, Dr. W. Schwertl	Mi.: Do.: Fr.: Sa.: So.:
6	27./28.10.2017	Management von Dissens und Kommunikationskonzept Kooperation	Dr. Staubach	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
7	17./18.11.2017	Führung	Dr. W. Schwertl	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
8.1	26.01.2018	Life Balance	T. Erdmann	Fr. 10:00-19:00 Uhr
8.2	27.01.2018	Praxis des Business Coaching (1) und Co-Produktionen	Dr. Staubach	Sa. 09:00-14:00 Uhr
9.1	16.03.2018	Symptome - Pathologie - normale Verrücktheiten	Dr. Ketting	Fr. 10:00-19:00 Uhr
9.2	17.03.2018	Praxis des Business Coaching (2)	T. Erdmann	Sa. 09:00-14:00 Uhr
10.1	18.05.2018	Interkulturelles Coaching	Dr. M. Krancher	Fr. 10:00-19:00 Uhr
10.2	19.05.2018	Praxis des Business Coaching (3): Fragetechniken	T. Erdmann	Sa. 09:00-14:00 Uhr
11	01./02.06.2018	Praxisreflexion	T. Erdmann	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
12	06./07.07.2018	Methoden für Architekturen und Designs	Dr. Staubach	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
13	09./10.08.2018	Abschlusskolloquium	Dr. W. Schwertl, T. Erdmann	Do.: Fr.:

Beschreibungen der Module

Seminar 1: Einstieg Systemische Coaching-Ausbildung

Zum Start der Coaching-Ausbildung stehen Gruppenfindung und ein erster inhaltlicher Einstieg im Fokus. Inhaltliches und die Etablierung einer passenden Lernkultur sind Bestandteil der ersten zwei Seminartage.

Weitere Inhalte sind: Organisatorisches, persönliche Zielsetzungen und die Organisation von V.E.R.B.

Ein erster inhaltlicher Einstieg bedeutet: Definition, Ziele, Einsatz und Grenzen von Coaching, Darstellung des systemischen Ansatzes, Grundpfeiler systemischen Denkens und erster Einstieg in das Thema *kommunikative Kompetenz*.

Seminar 2: Theoretische Grundlagen

Im Sinne einer theoriegeleiteten Praxis ist für uns die theoretische Verankerung von Coaching Praxis, ohne den Praxisbezug zu verlieren, Gegenstand der Seminare.

Seminar 3: SP Coaching-Kompetenzmodell

Die Erfahrung von fast vierzig Jahren nutzend hat Schwertl & Partner ein eigenes Coaching-Kompetenzmodell entwickelt. Dieses setzt sich aus einer handwerklichen Ebene (*kommunikative Kompetenz*), einer Prozessebene (*Co-Produktion*) und einer Beziehungsebene (*Vertrauen*) zusammen. Es bildet unseren Orientierungsrahmen.

Seminar 4: Praktische Vertiefung

Am Ende unserer Coaching-Ausbildung soll die Befähigung zur Praxis stehen. Dies ermöglichen wir durch Umsetzung des Erlernten und eine höchstmögliche Verknüpfung der aktuellen Praxis der Teilnehmer mit den angebotenen Inhalten. In diesem Seminar geht es vor allem um die direkte Anwendung grundlegender Methoden, die Gestaltung von Anliegen- und Auftragsklärung und entsprechende Prozessmodellierungen.

Seminar 5: V.E.R.B.

Beratungsdienstleitungen wie Coaching machen den Coach als Persönlichkeit sichtbar. So arbeiten Coaches auf der einen Seite als Personen und stehen andererseits vor der Herausforderung der Zurücknahme der eigenen Person. Auf

diesen Widerspruch können Selbsterfahrung und Selbstreflexion eine Antwort geben.

Schwertl & Partner hat dazu ein eigenes Modell entwickelt: V.E.R.B.

Seminar 6: Management von Dissens und Kooperation

Business Coaching ist eine *Dienstleistung im Modus von Kommunikation*. Ein professionelles Nutzen von Kommunikation erfordert auch den Umgang mit Scheitern von Kommunikation, bspw. durch Konflikte. Der Umgang damit zeigt sich am besten in den Themen Management von Dissens und Kooperation.

Seminar 7: Führung

Führung ist eines der klassischen Themen von Business-Coaching. Hierzu braucht es Fachwissen. Dieses Seminar bietet fachliche Inhalte sowie die Umsetzung des Themas in Coaching-Prozesse. Dieses Seminar kann auch zur Reflexion der eigenen Führungspraxis genutzt werden.

Seminar 8.1.: Life Balance

Der Umgang mit unterschiedlichen, oft konkurrierenden Lebensbereichen und deren Herausforderungen ist ein Thema in Business-Coachings. In diesem Seminar werden zum Thema Life Balance inhaltliche Aspekte und Reflexionsmöglichkeiten angeboten. Des Weiteren werden viele Übungen zur Umsetzung und zum Nutzen für die eigene Person angeboten.

Seminar 8.2./9.2./10.2: Praxis des Business-Coachings

Auch wenn alle Seminare praktische Anteile haben, geht es in diesen Seminaren gezielt um die praktische Umsetzung und Vertiefung eigener Coaching-Prozesse. Idealerweise geschieht dies über die Durchführung von Live-Coachings. Hierzu wird mit der Einwegscheibe und Videoaufzeichnungen geübt.

Seminar 9.1: Symptome, Pathologie und normale Verrücktheiten - Grenzen von Coaching

Die Abgrenzung von Business Coaching und Psychotherapie ist ein sehr wichtiges Thema. Die Grenzen sind fließend und werden nicht immer beachtet. Dieses Seminar soll Antworten darauf geben, welche Grenzen sinnvoll sind, wie ein psychologisch nicht ausgebildeter Coach diese erkennen kann und welche Themen dabei relevant für die Praxis sind.

Seminar 10.1: Interkulturelles Coaching

In einer global verschmelzenden Wirtschaft spielen in Coachings oft kulturelle Unterschiede eine Rolle. Entsendungen in andere Länder, das Arbeiten in interkulturellen Teams und international agierenden Unternehmen nehmen in unserer Arbeitswelt beständig zu. Dieses Seminar beschäftigt sich mit der Frage, welche Bedeutung diese kulturellen Unterschiede haben und wie eine Handhabung aussehen kann. Die Erfahrungen unseres Expatriate Services fließen hier ein.

Seminar 11: Praxisreflexion

Unsere Teilnehmer sollen während ihrer Coaching-Ausbildung schon erste Coaching-Schritte gehen. Dies soll durch einen ersten Coaching-Prozess geschehen. Um diese in die Coaching-Ausbildung mit einzubeziehen, können die Fälle besprochen werden.

Seminar 12: Methoden für Architekturen und Designs

Gestaltung und Form von Kommunikation beeinflussen das Gelingen oder Misslingen. Prozessarchitekturen und Designs sind daher für Business-Coaching hoch relevante Faktoren. In diesem Seminar können sie diese Wirkmechanismen kennen lernen, selbst zu erproben um dann den Praxistransfer leisten zu können.

Seminar 13: Abschlusskolloquium

Passend zum Einstieg in die Coaching-Ausbildung besteht der Abschluss sowohl aus inhaltlichen als auch reflexiven Einheiten. Die Teilnehmer werden einen eigenen praktischen Coaching-Fall vorstellen und als Entwicklungs- und Lösungsprozess reflektieren. Außerdem wird die Coaching-Ausbildung abschließend reflektiert.

Unsere Coaching-Ausbildung endet mit der Übergabe der Zertifikate und einem feierlichen Dinner.

Fragen zur Auswahl einer passenden Coaching-Ausbildung

Eine fundierte systemisch orientierte Coaching-Ausbildung kann sehr wertvoll für unterschiedlichste Tätigkeiten sein. Der Ausbildungsmarkt ist leider sehr unübersichtlich und für Interessenten wenig transparent. Seriöse Anbieter sind ohne fundierte Kenntnisse kaum von anderen Anbietern zu unterscheiden. Wir bedauern dies und versuchen, Ihnen Ihre Orientierung mit dieser Checkliste zu erleichtern. Hierbei folgen wir konsequent unserer Leitidee, der Intransparenz des Marktes durch Information und Kommunikationsstärke zu begegnen.

0 - nicht gut 1 - mittel 2 - gut 3 - sehr gut				Fragen
0	1	2	3	Wie beurteilen Sie die Seriosität des Anbieters?
0	1	2	3	Besitzt der Anbieter ausreichend Erfahrung auf dem Markt?
0	1	2	3	Wie viele Ausbildungsgänge wurden bisher abgeschlossen?
0	1	2	3	Passt der Anbieter mit seiner Darstellung zu Ihnen?
0	1	2	3	Haben Sie transparenzschaffende Informationen erhalten?
0	1	2	3	Gibt es einen ansprechbaren Ausbildungsleiter?
0	1	2	3	Erhielten Sie ein verbindliches Curriculum?
0	1	2	3	Ist das Curriculum von Sekten abgegrenzt?
0	1	2	3	Wurden Ihre Fragen passend beantwortet?
0	1	2	3	Hat der Anbieter ein schlüssiges Konzept?
0	1	2	3	Welche Art von Qualitätssicherung praktiziert der Anbieter?
0	1	2	3	Wurde ihnen die Kostenstruktur deutlich und transparent?
0	1	2	3	Haben Sie eine Publikationsliste des Anbieters?
0	1	2	3	Wie hoch ist Anzahl der eigenen Ausbilder (nicht Gasttrainer)?
0	1	2	3	Über welche Qualifikationen verfügen die Ausbilder?
0	1	2	3	Vergibt der Anbieter eine Zertifizierung, wenn ja welche?
0	1	2	3	Wie beurteilen Sie den Geschäftsbetrieb (Sekretariat, Ansprechbarkeit, Räume etc.)?

0 - 20 Punkte
21 - 40 Punkte
41 - 51 Punkte

Empfehlung: Sie sollten Abstand von dem Anbieter nehmen.
Empfehlung: Überlegen und vergleichen Sie nochmals.
Empfehlung: Es spricht vieles für den Anbieter.

Ihre internen Begleiter sind



Dr. Walter Schwertl

Geschäftsführender Inhaber
Senior Coach, Leiter des Sachverständigenrat des DBVC

Schwerpunkte:

Business Coaching für Führungskräfte
Begleitung von Veränderungsprozessen
Beratung von Familienunternehmen



Dr. Maria L. Staubach

Geschäftsführende Inhaberin
Geschäftsfeldleiterin Non-Profit-Organisationen

Schwerpunkte:

Business Coaching für Führungskräfte
Coaching für interne Dienstleistungseinheiten
Spezialistin für Konflikt- und Mediationscoaching



Teresa Erdmann

Geschäftsfeldleiterin Coaching
Inhaberin
Coach, DBVC

Schwerpunkt:

Führungskräftecoaching
Selbstmanagement
Stressbewältigung, Lebensbalance, Burn-out

Eigene Publikationen zum Thema Coaching

Schwertl, W. (2016)	Kommunikative Kompetenz im Business Coaching- Reflexionen über eine oft missverstandene Dienstleistung	Springer Fachmedien, Wiesbaden, 2016
Schwertl, W. (2016)	„In manchen Coachings geht es zu wie beim TÜV“	Manager Seminare, Heft 219, Juni 2016
Schwertl, W. (2015)	Beratung +Coaching von Familienunternehmen	Coaching Magazin 1/2015 S. 28
Schwertl, W. (2011)	Menschen verändern zu wollen ist ein Anspruch den man nutzen kann.	Coaching Magazin 2/2011
Schwertl, W. (2013)	Vom Homeo oeconomicus zum Homeo communicaticus	Coaching Magazin 2/2013 S. 20
Schwertl, W. (2013)	Havarie in der Coaching-Ausbildung	Coaching Magazin 4/2013 S. 44
Schwertl, W. (2014)	Realsatire oder Abgründiges	Coaching Magazin 1/2014 S. 45
Teresa Erdmann (2012)	Rapunzel lass' dein graues Haar herunter!	Coaching Magazin 2/2012 S. 43
Staubach, Maria L. (2010)	Fokussiertes Teamcoaching. Ein wirkungsvolles Zusammenspiel zwischen Experten	Systemische Geschichten für Praktiker, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 2010, S.: 213-236
Schwertl, W. (2010)	Qualitätssicherung systemischer Therapie. Zum Stand der Dinge	Systemische Geschichten für Praktiker, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 2010, S.: 101-134
Schwertl, W. (2010)	Konfliktcoaching am Beispiel eines konkreten Prozesses: Reflexionen eines Business-Coachs	Coaching-Magazin, 4/2010, Osnabrück, S. 26-30
S._J. Schmidt, Schwertl, W. (2010)	Über die Kunst des Beobachtungsmanagements	Coaching-Magazin, 1/2010, S. 52-57
Schwertl, W. (2008)	Business-Coaching – Der Coach als Mountain Guide und Hofnarr	VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, 2008

Schwertl, W. (2008)	Gastherausgabe Thema „Coaching“	Zeitschrift für systemische Therapie und Beratung, Dieter Borgmann, Dortmund, 26. Jahrgang, Heft 1, Januar 2008
Schwertl, Walter (2007)	Das Thema und sein Referenzrahmen	Coaching-Tools II, Christopher Rauen, Manager Seminare Verlags GmbH, Bonn, 2007, S. 83-87
Staubach, Maria L. (2007)	Der Coaching-Dummy	Coaching-Tools II, Christopher Rauen, Manager Seminare Verlags GmbH, Bonn, 2007, S. 128-132
Staubach, Maria L. (2007)	Relationiertes Expertentum: Qualifizierung von Organisationsberatern mit Fokus Co-Produktion von Beratung	VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007
Schwertl, W. (2005)	Vertrauen wäre gut, aber Kontrolle können wir besser	Zeitschrift für systemische Therapie und Beratung, 2005
Schwertl, W. (2003)	Generationswechsel in Familienunternehmen – ein Wechsel der Kommunikationsformen	GWS-Tagungsband 2003
Schwertl, W. (2002)	Tu Gutes und lass andere darüber sprechen!	Gustav Bergmann / Gerd Meurer (Hrsg.): Best Patterns Marketing Hermann Luchterhand Verlag, GmbH, Neuwied und Kriftel, 2002
Schwertl, W. (2001)	Kommunikative Kompetenz. Eine Notwendigkeit für Berater und ihre Kunden	Gustav Bergmann / Gerd Meurer (Hrsg.): Best Patterns, Luchterhand Verlag GmbH, Neuwied und Kriftel, 2001, S. 313 - 325
Schwertl, W. (2001)	Muster des Gelingens in einem Teamentwicklungsprozess	Gustav Bergmann / Gerd Meurer (Hrsg.): Best Patterns - Erfolgsmuster für zukunftsfähiges Management Hermann Luchterhand Verlag, GmbH, Neuwied und Kriftel, 2001, S. 353-363
Schwertl, W. (2000)	Teams, ihre Ver- und Entwicklungen.	In: Vogt-Hillmann et al. (Hrsg.). Gelöst und los! Dortmund: Borgmann, 2000,
Schwertl, W. (2000)	Wandel zwischen Wendepunkten In: G. Rusch & S.J. Schmidt:	In: G. Rusch & S.J. Schmidt: Konstruktivismus in Psychiatrie

	Konstruktivismus in Psychiatrie und Psychologie	und Psychologie, Suhrkamp 1503 Taschenbuch, Frankfurt am Main,
Staubach, M.L., Schwertl, W. Zwingmann, E. Emlein, G. (2000)	Management von Dissens	Campus Verlag, Frankfurt am Main
Staubach, M.L. & Schwertl, W. (1997)	Dissens als Motor der Veränderung	Personalwirtschaft, 1/97, Köln, S. 30-33