

Coaching-Newsletter von Christopher Rauen, 2005-01

ISSN 1618-7725 (E-Mailausgabe)

Newsletter abonnieren: <http://www.coaching-newsletter.de/abo.htm>

Newsletter abbestellen: <http://www.coaching-newsletter.de/exit.htm>

E-Mail-Adresse ändern: <http://www.coaching-newsletter.de/change.htm>

Dieser Newsletter geht an 17.061 Empfänger.

Newsletter-Archiv mit allen bisherigen Ausgaben (ISSN 1618-7733):

<http://www.coaching-newsletter.de/archiv.htm>

Inhalt

1. Das passende Coaching-Angebot finden
2. CoachingKongress 2005 in Frankfurt am Main
3. European Coaching Conference in Norwegen
4. Gründung des European Mentoring and Coaching Council Deutschland
5. Coaching-Fälle und Praxistipps bei MWonline
6. Online-Umfrage "Wirtschaftliche Situation von Coaches in Deutschland"
7. Forschungsprojekt über Töchter als Nachfolgerinnen
8. Umfrage "Sind Unternehmerinnen anders?"
9. Neue Coaches in der Coach-Datenbank und den Coach-Profilen
10. Coaching-Ausbildungen im nächsten Monat
11. Impressum

1. Das passende Coaching-Angebot finden

Anfang der 90er Jahre war es nicht leicht, einen guten Coach oder gar eine Weiterbildung zum Coach zu finden: Das Angebot war sehr überschaubar und professionelle Anbieter wurden wie Geheimtipps weiterempfohlen.

Inzwischen ist es nicht leichter geworden, ein passendes Angebot zu finden – jedoch aus ganz anderen Gründen: Das Angebot an Coaching-Dienstleistungen (und solche, die sich nur so nennen) ist enorm gewachsen und der Markt ist undurchsichtig. Teilweise wird sogar von einer "Atomisierung" des Marktes gesprochen, weil die schiere Menge von Einzel- und Kleinanbietern unüberschaubar zu sein scheint. Für einen potenziellen Coaching-Klienten ist es nahezu ein Glücksspiel, einen passenden Anbieter zu finden.

Auch für die Personalentwickler großer Unternehmen ist die Auswahl von Anbietern für ihre Coaching-Pools nicht einfach. Als Profis haben sie zwar nahezu täglich mit Coaching-Anbietern Kontakt. Dennoch ist die Menge des Angebots so groß geworden, dass eine Orientierung auch ihnen schwer fällt: In teilweise aufwendigen Auswahlverfahren wird versucht, diejenigen Anbieter "herauszufiltern", die für die eigenen Führungskräfte geeignet scheinen. Noch bevor ein Angebot vergeben ist, entstehen den Unternehmen so teilweise erhebliche Kosten – und das in Zeiten gekürzter Weiterbildungsetats. Dabei stehen die Personalentwickler nicht nur unter Kostendruck: Empfehlen sie einen "falschen" Anbieter an eine Führungskraft, fällt dies auf

sie zurück. Im Wiederholungsfalle kann dies das Karriere-Aus für den Personalentwickler bedeuten.

Auch wer für sich selbst einen Coach oder eine Coaching-Weiterbildung sucht, trägt ein ähnliches Risiko: Immer wieder gelingt es zweifelhaften Beratern, in einem Erstgespräch so zu beeindrucken, dass Interessenten gleich einen hoch dotierten Beratungsvertrag bzw. Ausbildungsvertrag unterschreiben. Im schlimmeren Fällen verpflichtet man sich damit, eine hohe Mindestzahl von Coaching-Stunden bzw. eine überbezahlte Weiterbildung zu bezahlen. Jenseits von solchen finanziellen Schäden drohen bei einem inkompetenten Angebot Zeitverlust und emotionale Schädigung. Spätestens dann zeigt sich, wie notwendig es ist, bei der Auswahl des passenden Angebotes möglichst wenig dem Zufall zu überlassen (vgl. Coaching-Newsletter Juni 2002, "Klientenerfahrungen mit unseriösen Coaches", http://www.coaching-newsletter.de/archiv/2002/2002_06.htm).

In jedem Fall ist es sinnvoll, sich zunächst genau zu überlegen, was von einem Coaching-Angebot konkret erwartet wird. Oft ergeben sich daraus bereits bestimmte Anforderungen, die an den Anbieter gerichtet werden. Dies können z.B. regionale Ansässigkeit (wenn die Reisekosten im guten Verhältnis zu den Gesamtkosten bleiben sollen), Beratungserfahrung, Branchenkenntnisse, Mindestalter, Spezialkenntnisse oder ein bestimmter Kostenrahmen sein. Spätestens hier wird deutlich, dass das Finden des passenden Angebotes ein Teil eines Klärungsprozesses ist, der sowohl beim Coaching, als auch bei der Teilnahme an einer Coaching-Weiterbildung wesentlich zum Erfolg beiträgt. Denn letztlich kann der Coach nicht die Probleme des Klienten lösen – wohl aber Prozesse fördern, durch die der Klient eine Lösung für sich findet; und dies sollte auch eine gute Coaching-Weiterbildung vermitteln.

Als Anregung für das Finden des passenden Coaching-Angebots, sollten folgende sieben Regeln beachtet werden:

1. Regel: Immer mehrere Angebote einholen und vergleichen

Engagieren Sie niemals den erstbesten Anbieter, auch wenn dieser noch so überzeugend aufgetreten ist. Gerade im Vergleich mit anderen Anbietern werden Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Coaching-Anbieter deutlich. Holen Sie mindestens drei Angebote ein und entscheiden Sie in aller Ruhe.

2. Regel: Fallbeispiele und konkrete Abläufe schildern lassen

Fragen Sie einen Coaching-Anbieter, wie konkret ein Coaching ablaufen kann bzw. wie seine Coaching-Weiterbildung aufgebaut ist. Erfahrene Anbieter verfügen über zahlreiche Fallbeispiele und ein Coaching- bzw. Weiterbildungs-Konzept, welches sie gerne erläutern.

3. Regel: Das Internet für anonyme Ausschreibungen nutzen

Unter <http://www.coaching-anfragen.de> können Sie kostenlos Ausschreibungen vornehmen, um Coaches und Coaching-Weiterbildungen zu finden. Dabei bleiben Sie anonym und somit auch von unerwünschter Werbung verschont.

4. Regel: Kompetenzen überprüfen

Überprüfen Sie, welchen Ausbildungs- und Erfahrungshintergrund ein Anbieter hat. Was genau befähigt ihn oder sie für ein Coaching oder die Leitung einer Coaching-Weiterbildung? Lassen Sie sich Referenzen nennen und nehmen Sie ggf. zu diesen Kontakt auf. Bedenken Sie aber: Auch Referenzen sind von begrenzter Aussagekraft. Verlassen Sie sich daher nicht nur auf die Meinung Dritter.

5. Regel: Erfahrung abfragen

Auch wenn jemand seit mehreren Jahren Coaching oder Weiterbildungen anbietet, ist dies noch keine Aussage über die Qualität. Möglicherweise wurde das Coaching-Angebot nur nebenbei betrieben. Seien Sie kritisch und erfragen Sie, wie viele Fälle bzw. durchgeführte Weiterbildungen ein Anbieter vorweisen kann.

6. Regel: Nicht zur Unterschrift drängen lassen

Unterschreiben Sie niemals in einem Erstkontakt einen Vertrag – egal wie solide das Angebot erscheint. Professionelle Anbieter räumen einem Interessenten immer Bedenkzeit ein. Lassen Sie sich in keinem Fall auf "Knebelbedingungen" ein. Informieren Sie sich auch, welche "Ausstiegsmöglichkeiten" Ihnen in einem Vertrag eingeräumt werden. Gute Anbieter überzeugen mit Kompetenz – nicht mit juristischen Tricks.

7. Regel: Alleskönnern misstrauen

Gute Coachs und Weiterbildungsanbieter sind oft auf bestimmte Themen und Zielgruppen spezialisiert. Misstrauen Sie Anbietern, die sich als "omnikompetent" darstellen und nur sich selbst empfehlen. Professionelle Coachs haben ein Netzwerk von Kollegen, die sie in Fällen empfehlen, die nicht durch ihre eigenen Kompetenzen abgedeckt werden können. Sie kennen ihre Grenzen und können Sie benennen.

Wenn Sie diese Regeln berücksichtigen, haben Sie eine gute Chance, auch in einem unübersichtlichen Markt ein gutes und vor allem passendes Angebot zu finden. Den "besten" Coach oder die "beste" Ausbildung kann es hingegen nicht geben – denn dies hängt immer von der spezifischen Nachfrage, den bisherigen Erfahrungen und der eigenen Zielsetzung ab.

Quellen & weitere Infos:

Auswahl von Coachs:

http://www.coach-datenbank.de/auswahl_von_coachs.htm

Auswahl von Ausbildungen:

http://www.coaching-index.de/auswahl_von_coaching-ausbildungen.htm

2. CoachingKongress 2005 in Frankfurt am Main

Der Deutsche Bundesverband Coaching DBVC (www.dbvc.de) und der Österreichische Coachingdachverband ACC (www.coachingdachverband.at) können sich freuen: Das bereits verbuchte Teilnehmerinteresse macht diesen Kongress schon jetzt zu einer der bestbesuchten Veranstaltungen der Coaching-Branche. Das Programm bietet 50 Einzelveranstaltungen und die Möglichkeit, bekannte Coaching-Experten und deren Arbeitsweisen kennen zu lernen.

Der CoachingKongress findet von 4.-5. März 2005 in Frankfurt/M. statt. Am Vortag (3. März, Donnerstag) findet ein Pre-Workshop unter Leitung des britischen Top-Management-Coach Sir John Whitmore statt. Pre-Workshop und Kongress können jeweils einzeln oder auch kombiniert besucht werden.

Alle Details samt Programm und Referenten sowie die Möglichkeit zur Online-Anmeldung finden sich unter folgender Adresse:

<http://www.coachingkongress.de>

Die Liste aller Referenten des CoachingKongress 2005:

<http://coachingkongress.inca.at/referenten.asp>

Das Programm als PDF zum Download (ca. 40kB):

http://coachingkongress.inca.at/downloads/kongressprogramm_CK05.pdf

Weitere Informationen, Anmeldung & Kontakt:

Michaela Faulhammer

Tel: +43 2236 - 20 52 24

E-Mail: m.faulhammer@coachingdachverband.at

3. European Coaching Conference in Norwegen

Und noch ein Kongress: Die Nordic Coach Federation (NCF) und die International Coach Federation (ICF) veranstalten vom 19.-21.05.2005 in Toensberg bei Oslo die "4. European Coaching Conference". Sylvia Becker-Hill – 2. Vorstandsvorsitzende der ICF Deutschland – weist insbesondere deutsche Interessenten darauf hin, dass zu Beginn der Konferenz ein Forschungssymposium stattfindet, zu dem sich bisher nur Forscher/Coachs aus Skandinavien, England und den USA gemeldet haben. Daher bietet sich hier noch eine interessante Möglichkeit für deutsche Forscher/Coachs, sich zu beteiligen (sofern sie bereit sind, eine Präsentation in englisch zu halten).

Weitere Informationen, Anmeldung & Kontakt:

<http://www.icf-ecc.org/index.php?cat=26410b>

E-Mail: lise.heiberg@online.no

4. Gründung des European Mentoring and Coaching Council Deutschland

Ein weiterer Coaching-Verband konstituiert sich in Deutschland: Seit über 10 Jahren ist das European Mentoring and Coaching Council (EMCC) aktiv, bisher waren die Aktivitäten jedoch

auf den angelsächsischen Raum beschränkt. Nun werden auch Landesorganisationen in verschiedenen Ländern Europas gegründet: In Deutschland findet dazu am 17.02.2005 im Hilton International Hotel, Köln, unter Leitung von Dr. Sabine Dembkowski der Gründungsworkshop mit Forschern, Coaches, Autoren und Industrievertretern statt. Erwartet werden u.a. Prof. David Megginson und Prof. David Clutterback.

Der EMCC Deutschland möchte die Diskussion im Bereich Coaching zu erweitern und einen Beitrag zur Erreichung von Internationaler Best Practice in diesem Bereich leisten. Dabei wird der aktive Austausch mit anderen Coaching-Organisationen und eine integrative Arbeitsweise angestrebt.

Weitere Informationen, Anmeldung & Kontakt:

Dr. Sabine Dembkowski
Köln: 0221 285 9605
London: +44 (0)208 374 2877

Dr. Sabine Dembkowski in der Coach-Datenbank:
http://www.coach-datenbank.de/coach_details.asp?userid=151

European Mentoring and Coaching Council, Deutschland
<http://www.emccouncil.org>

5. Coaching-Fälle und Praxistipps bei MWonline

Seit drei Jahren beantworten die Coaches bei MWonline (www.mwonline.de) in wechselnder Besetzung Anfragen der Leser. Bisher lassen sich über 240 Fälle aus den Bereichen Führung, Zusammenarbeit, Karriere, Sinnfindung und Personalmanagement recherchieren. Das Besondere an dem Vorgehen besteht darin, dass mindestens drei Coaches Antworten einstellen. Da anders als beim Face-to-Face-Coaching hier kein Prozess stattfindet, erhält der Ratsuchende mehrere unterschiedliche Anregungen, Fragen und Gedanken, die ihm zum einen helfen, seine eigene Sichtweise zu hinterfragen. Zum anderen bietet ihm die Vielfalt an Antworten die Chance, den für ihn "besten Weg" auszuwählen und auszuprobieren.

Interessierte Coaches sind von MWonline eingeladen, als Gastcoach zu fungieren oder auch regelmäßig Beiträge zu leisten. Nähere Informationen gibt Johannes Thönneßen, Herausgeber von MWonline: jthoennessen@mwonline.de

Wer sich regelmäßig über neue Coaching-Fälle, neue Beiträge in der Ideenfabrik mit über 600 Übungen, Tools und Praxishilfen, neue Buchbesprechungen (über 500) oder aktuelle Artikelrezensionen (über 5000) informieren lassen möchte, kann den wöchentlich erscheinenden MWonline-Newsletter unter folgender Adresse abonnieren:

http://mwonline.de/db/newsletter/new_subscribe.php3

Kontaktadresse:

MWonline GmbH
Langemarkstr.22
41539 Dormagen
Tel: 02133 536 926
Fax: 02133 536 927
E-Mail: jthoennessen@mwonline.de
Internet: <http://www.mwonline.de>

6. Online-Umfrage "Wirtschaftliche Situation von Coachs in Deutschland"

Managementwissen Online und Jörg Middendorf haben in den Jahren 2002 und 2003 eine Umfrage "Zur wirtschaftlichen Situation von Coachs" durchgeführt. Die Umfrage wird nun wiederholt, um die Entwicklung des Coaching-Marktes zu erfassen.

Alle Teilnehmer, die die Umfrage vollständig beantworten, erhalten nach Abschluss der Auswertung die Ergebnisse sowie den Vergleich zu den Ergebnissen in 2002 und 2003 per E-Mail zugesandt.

Hier der Link zur Umfrage:

<http://mwonline.staffadvance.com/3653463589>

Jörg Middendorf in der Coach-Datenbank:

http://www.coach-datenbank.de/coach_details.asp?userid=657

7. Forschungsprojekt über Töchter als Nachfolgerinnen

Es ist eine Tatsache, dass ein nicht geringer Teil von Familienunternehmen den Generationswechsel nicht überlebt. Dies liegt oft nicht an den bestehenden Marktchancen eines Unternehmens, sondern an verdeckten und offenen Familienkonflikten, die eine Übergabe von der Generation der Eltern an die Generation der Kinder verhindern. In den letzten Jahren ist dabei das Geschlecht in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit gerückt: Es hat den Anschein, als bestünden hartnäckige Vorbehalte, die Geschäftsleitung an Töchter zu übergeben, zumal dann, wenn Söhne vorhanden sind.

Da es wenig gesichertes Wissen über eine solche Konstellationen gibt, hat das Institut für Sozialisationsforschung der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität (Frankfurt am Main) in Zusammenarbeit mit dem dortigen Sigmund-Freud-Institut ein Forschungsprojekt gestartet, um sich mit dem Thema "Töchter als Nachfolgerinnen" zu befassen. Die Durchführung des Projektes wird vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend gefördert.

Im Rahmen des Forschungsprojekts werden Frauen gesucht, die bereit sind, über ihren Weg in die Geschäftsleitung des elterlichen Unternehmens zu sprechen – oder darüber, warum sie auf eine Geschäftsführung verzichtet haben. Wer entsprechende Frauen kennt, wird gebeten, sie über das Projekt zu informieren, und sie anzuregen, sich mit dem Institut in Verbindung zu setzen.

Weitere Informationen & Kontakt:

Institut für Sozialisationsforschung der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität
Prof. Dr. Dr. Rolf Haubl (Professor für Sozialpsychologie)
Diplomökonomin Bettina Daser (wissenschaftliche Mitarbeiterin)
Eva Klunker (Projektkoordinatorin)

E-Mail: daser@soz.uni-frankfurt.de

Tel.: 069-798 22044

Robert-Mayer-Straße 5

60325 Frankfurt am Main

8. Umfrage "Sind Unternehmerinnen anders?"

Die Initiative "four-women-network" – ein Zusammenschluss von vier Unternehmerinnen aus der Region Mainz – möchte erforschen, wie Unternehmerinnen in der Gesellschaft wahrgenommen werden. An der entsprechenden Umfrage kann über die Homepage der Initiative teilgenommen werden. Die Befragung läuft bis zum 1. März 2005.

Weitere Informationen und Kontakt:

<http://www.four-women-network.de>

9. Neue Coachs in der Coach-Datenbank und den Coach-Profilen

Im Vormonat konnten folgende Coachs neu aufgenommen werden:

Coach-Datenbank (<http://www.coach-datenbank.de>)

Margot Abstiens, D-40721 Hilden

http://www.coach-datenbank.de/coach_details.asp?userid=723

Renate Raschke, D-52223 Stolberg

http://www.coach-datenbank.de/coach_details.asp?userid=724

Bernd Isert, D-16341 Panketal

http://www.coach-datenbank.de/coach_details.asp?userid=725

Gerd Maria Strauch, D-42285 Wuppertal

http://www.coach-datenbank.de/coach_details.asp?userid=726

Die **Coach-Datenbank** nimmt nur professionelle Coachs auf, die u.a. eine mindestens fünfjährige Berufserfahrung als Coach vorweisen können. Details zur Aufnahme in die Coach-Datenbank finden Sie unter der folgenden Adresse:

http://www.coach-datenbank.de/aufnahme_in_die_coach-datenbank.htm

Coach-Profile (<http://www.coach-profile.de>)

Peter Hühne, D-04105 Leipzig

<http://www.coach-profile.de/profil.asp?userid=727>

Joachim Döninghaus, D-20149 Hamburg

<http://www.coach-profile.de/profil.asp?userid=728>

Die **Coach-Profile** richten sich an Berater, die auch (aber nicht unbedingt seit mindestens fünf Jahren) Coaching anbieten und über eine fundierte Ausbildung verfügen. Eine Aufnahme in die Coach-Profile ist für die Personen möglich, die bei einer ausgewählten Ausbildungseinrichtungen eine Coaching-Ausbildung absolviert haben. Nähere Informationen finden Sie unter folgender Adresse:

http://www.coach-profile.de/aufnahme_in_die_coach-profile.htm

Die Unterschiede zwischen den beiden Datenbanken finden Sie hier ausführlich erklärt:

<http://www.coaching-report.de/service/datenbank.htm>

10. Coaching-Ausbildungen im nächsten Monat

Folgend die Liste der Coaching-Ausbildungen, die im nächsten Monat starten (diese Liste kann auch online mit den Ausbildungen abgerufen werden, die in den nächsten drei Monaten starten: http://www.coaching-index.de/time_search.asp):

BTS Gesellschaft für Organisationsberatung, Training und Supervision
Ausbildungsbeginn: 01.02.2005
Ausbildungstitel: Fortbildung Systemisches Coaching
D-68219 Mannheim
Kosten: 4.000 Euro zzgl. MwSt., zzgl. Ca. 1.200 Euro für Lehrberatungen
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=108

Sail Away
Ausbildungsbeginn: 03.02.2005
Ausbildungstitel: Systemischer Management Coach
D-80339 München
Kosten: Euro 3200,- pro Studienabschnitt (1 Studienabschnitt hat 4 Module) zzgl. MwSt.
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=209

Lust auf Zukunft
Ausbildungsbeginn: 04.02.2005
Ausbildungstitel: NLP-Master-Training Schwerpunkt Coaching
D-33659 Bielefeld
Kosten: 2400 Euro. Keine Umsatzsteuer.
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=143

COATRAIN coaching & personal training GmbH
Ausbildungsbeginn: 05.02.2005
Ausbildungstitel: Business Coach + Management Coach
D-21029 Hamburg
Kosten: Für die Ausbildung zum Business Coach: 5.900 Euro zzgl. MwSt. Für die Ausbildung zum Management Coach (basiert auf Business Coach): 3.730 Euro zzgl. MwSt.; inklusive Grundlehrgang Business Coach: 9.630 Euro zzgl. MwSt.
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=125

Bildungswerk ver.di in Niedersachsen e. V.
Ausbildungsbeginn: 05.02.2005
Ausbildungstitel: Kontaktstudium Coaching (Berufsbegleitende Weiterbildung)
D-27777 Ganderkesee
Kosten: 3.750,00 Euro
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=222

Metaforum international
Ausbildungsbeginn: 11.02.2005
Ausbildungstitel: Integratives Coaching (Zertifikation DVNLP und ICI)
Kosten: gesamt: 1950 EUR, incl. MwSt
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=221

Trigon Entwicklungsberatung
Ausbildungsbeginn: 16.02.2005
Ausbildungstitel: A Coaching-Werkstatt
A-5340 Salzburg
Kosten: Euro 7.000 zzgl. 20% MwSt.
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=43

V.I.E.L® Coaching + Training
Ausbildungsbeginn: 16.02.2005

Ausbildungstitel: Ausbildung zum Business Coach
D-22605 Hamburg

Kosten: Die Einzelbuchung des 5-tägigen Kompakt-Seminars beträgt 790,- Euro, zuzügl. MwSt. Die Investition für die gesamte Ausbildung incl. des Kompakt-Seminars beträgt 4.190,- Euro, zuzügl. MwSt. Im Preis enthalten sind Seminar-Unterlagen, Pausengetränke und die Nutzung des V.I.E.L-Coaching-Netzwerks. Bitte erkundigen Sie sich nach unseren Frühbucherpreisen.

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=164

Professio GmbH

Ausbildungsbeginn: 17.02.2005

Ausbildungstitel: Coaching II - Beraten von Personen in Organisationen (15 Tage)

D-91522 Ansbach

Kosten: Euro 4.275,- zzgl. 16% MwSt. sowie Hotelkosten

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=107

NWA in Zusammenarbeit mit Christopher Rauen und Andreas Steinhübel

Ausbildungsbeginn: 17.02.2005

Ausbildungstitel: 7. Coaching-Ausbildung 2005

D-49497 Mettingen

Kosten: 3990,00 Euro (Mehrwertsteuer fällt nicht an).

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=123

ÖAGG (Österreichischer Arbeitskreis für Gruppentherapie und Gruppendynamik)

Ausbildungsbeginn: 24.02.2005

Ausbildungstitel: Systemisches Coaching für Organisationen

A-1120 Wien

Kosten: Euro 4.450,- (umsatzsteuerfrei)

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=67

Dialog-Institut

Ausbildungsbeginn: 24.02.2005

Ausbildungstitel: Systemischer Businesscoach (Businesscoach & Casemanager)

D-10999 Berlin

Kosten: 2.940 Euro (inklusive MwSt.)

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=99

CA Coaching Akademie

Ausbildungsbeginn: 25.02.2005

Ausbildungstitel: Fortbildung zum Coach der Wirtschaft (IHK-zertifiziert)

D-30159 Hannover

Kosten: Die Teilnahmegebühr beträgt Euro 6.850,- zzgl. gesetzl MwSt. Die Prüfungsgebühr IHK beträgt Euro 200,- zzgl. gesetzl. MwSt. Die Kursgebühr wird in zehn mtl. Raten mit einem 14-tägigen Zahlungsziel in Rechnung gestellt.

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=39

artop-Institut an der Humboldt-Universität zu Berlin

Ausbildungsbeginn: 25.02.2005

Ausbildungstitel: Ausbildung zum Systemisch-Interaktiven Coach

D-10405 Berlin

Kosten: 7.500 Euro für Privatpersonen, 9.500 Euro für Unternehmen pro Teilnehmer (enthalten: Aufnahmegespräch, Potenzialcheck, Seminarteilnahme, Abschlusskolloquium); Die Kosten für die 10 Stunden Lehrcoaching sind von den Teilnehmern selbst zu tragen. Die Ausbildung ist von der Umsatzsteuer befreit.

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=117

Die Anbieter, die eine Ausbildung individuell auf Anfrage anbieten, finden sich unter folgender Adresse:

http://www.coaching-index.de/time_search.asp?scope=0

Die Coaching-Ausbildungs-Datenbank (<http://www.coaching-index.de>) verzeichnet inzwischen 194 Ausbildungsanbieter mit 218 Ausbildungsgängen.

Eine Übersicht aller Ausbildungen, die in den nächsten 3 Monaten beginnen, finden Sie unter:

http://www.coaching-index.de/time_search.asp

Bitte informieren Sie Anbieter, die noch nicht im Coaching-Index eingetragen sind. Ein entsprechendes Aufnahmeformular mit weiteren Hinweisen finden Sie unter folgender Adresse:
<http://www.coaching-index.de/aufnahmeformular.doc>

11. Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts und des Telemediengesetzes:

Christopher Rauen GmbH
Rosenstraße 21
49424 Goldenstedt
Bundesrepublik Deutschland
Tel: +49 4441 7818
Fax: +49 4441 7830
E-Mail: info@rauen.de
Internet: <http://www.rauen.de>

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer: Christopher Rauen
Sitz der Gesellschaft: 49424 Goldenstedt, Bundesrepublik Deutschland
Registergericht: Amtsgericht Oldenburg
Registernummer: HRB 112101
Steuer-Nr.: 2368 06821102698
USt-IdNr.: DE232403504

Inhaltlich Verantwortlicher für journalistisch-redaktionell gestaltete Angebote gemäß § 55 Abs. 2 RStV: Christopher Rauen (cr) (Anschrift wie oben).

Die Mediadaten des Coaching-Newsletters:
<http://www.coaching-newsletter.de/mediadaten.htm>

Informationen zur Werbung im Coaching-Newsletter:
<http://www.rauen.de/services/werbung.htm>

Allgemeine Geschäftsbedingungen:
<http://www.rauen.de/agb.htm>

Coach-Datenbank
<http://www.coach-datenbank.de>
Die Datenbank der Top-Coachs

Coach-Profile
<http://www.coach-profile.de>
Berater mit professioneller Coaching-Ausbildung

Coaching-Ausbildungs-Übersicht:
<http://www.coaching-index.de>
Die Coaching-Ausbildungs-Datenbank für D, A, CH

Coaching-Ausschreibungen
<http://www.coaching-anfragen.de>
Ausschreibungen für Coachs und Coaching-Ausbildungen

Coach-Kalender

<http://www.coach-kalender.de>

Aktuelle Veranstaltungen zum Thema Coaching

Coaching-Board

<http://www.coaching-board.de>

Das deutschsprachige Diskussionsforum zum Thema Coaching

Coaching-Literatur

<http://www.coaching-literatur.de>

Bücher, Zeitschriften und Artikel zum Coaching

Coaching-Magazin

<http://www.coaching-magazin.de>

Artikel von und für Coachs

Coaching-Tools

<http://www.coaching-tools.de>

Tipps, Methoden und Modelle für den Coach

Manager-Profile

<http://www.manager-profile.de>

Die Übersicht erfahrener Interim Manager

Interim Manager-Ausbildungen

<http://www.manager-index.de>

Die Interim Manager-Ausbildungs-Datenbank

Literatur zum Interim Management

<http://www.manager-literatur.de>

Deutsche Literaturübersicht zum Interim Management

© Copyright 2005 by Christopher Rauen GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Der Coaching-Newsletter sowie alle weiteren Publikationen der Christopher Rauen GmbH sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Verbreitung, Verleih, Vermietung, elektronische Weitergabe und sonstige Nutzung, auch nur auszugsweise, nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Christopher Rauen GmbH. Bei vollständiger Quellenangabe sind Zitate gewünscht und gestattet. Bitte setzen Sie sich vor der Übernahme von Texten mit der Christopher Rauen GmbH in Verbindung.

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen. Eine Beratung oder sonstige Angaben sind in jedem Fall unverbindlich und ohne Gewähr, eine Haftung wird ausgeschlossen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird keine Haftung für die Inhalte externer Links übernommen. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Diese E-Mail wurde auf Viren geprüft, eine Gewährleistung für Virenfreiheit wird jedoch aufgrund von Risiken auf den Übertragungswegen ausgeschlossen.

Verwendete Bezeichnungen, Markennamen und Abbildungen unterliegen im Allgemeinen einem warenzeichen-, marken- und/oder patentrechtlichem Schutz der jeweiligen Besitzer. Eine Wiedergabe entsprechender Begriffe oder Abbildungen auf den Seiten der Internetdienste der Christopher Rauen GmbH berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass diese Begriffe oder Abbildungen von jedermann frei nutzbar sind.

Coaching-Newsletter (ISSN 1618-7725)

Feedback und Anregungen bitte an:

info@rauen.de

Informationen zur Werbung im Coaching-Newsletter:

<http://www.coach-agentur.de/werbung.htm>

Zum Abonnieren des Coaching-Newsletters klicken Sie bitte hier:

<http://www.coaching-newsletter.de/abo.htm>

Zum Abbestellen des Coaching-Newsletters klicken Sie bitte hier:

<http://www.coaching-newsletter.de/exit.htm>

Das Archiv (ISSN 1618-7733) des Coaching-Newsletters mit allen bisherigen Ausgaben finden sie hier:

<http://www.coaching-newsletter.de/archiv.htm>

Diesen Coaching-Newsletter können Sie unter folgender Adresse abrufen und als Word- und Text-Dokument downloaden:

http://www.coaching-newsletter.de/archiv/2005/2005_01.htm