



Inhalt

1. Coaching für „Heuschrecken“?
2. Umfrage zur wirtschaftlichen Situation von Coaches
3. Zweiter GwG-Fachtag „Coaching, Supervision, Beratung“
4. Ergebnisse des Forschungsprojektes „Töchter als Nachfolgerinnen“
5. Online-Magazin „Impulse für Menschen in Bewegung“
6. Coaching-Artikel der Zeitschrift managerSeminare
7. Neue Coachs in den Coach-Profilen
8. Coaching-Ausbildungen im nächsten Monat

Dieser Newsletter geht an 24.264 Empfänger.

Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts und des Telemediengesetzes:

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

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer:
Christopher Rauen
Registergericht: Amtsgericht Oldenburg
Registernummer: HRB 112101
USt-IdNr.: DE232403504

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

Inhaltlich Verantwortlicher für die Nachrichtenredaktion: Thomas Webers (tw) (Anschrift wie oben)
E-Mail: thomas.webers@rauen.de

www.coaching-report.de
Fakten, News und Hintergrundinformationen

www.coach-agentur.de
Die RAUEN-Coach-Agentur

www.coaching-magazin.de
Das moderne Magazin für die Coaching-Branche

www.coaching-videos.de
Das Coaching-Videoportal

www.coaching-lexikon.de
Freies Fachbegriffe-Lexikon

www.coach-kalender.de
Der Coaching-Veranstaltungskalender

www.coaching-literatur.de
Bücher und Literatur zum Coaching

www.coaching-tools.de
Methoden und Modelle für den Coach

www.coach-datenbank.de
Die Datenbank der Top-Coachs

www.coach-profile.de
Coachs mit professioneller Ausbildung

www.coaching-index.de
Coaching-Ausbildungs-Datenbank

www.coaching-anfragen.de
Ausschreibungen für Coachs und Ausbildungen

www.coaching-board.de
Das Diskussionsforum zum Thema Coaching

Der Coaching-Newsletter hat die
ISSN 1618-7725 (E-Mail-Ausgabe)
ISSN 1618-7733 (Archivausgabe)

1. Coaching für „Heuschrecken“?

Moralisch zweifelhaft anmutende Geschäftspraktiken werden seit der entsprechenden Analogie von Franz Müntefering inzwischen reflexartig mit dem gefräßigen Treiben von Heuschreckenschwärmen verglichen. So nimmt es nicht Wunder, dass dieses anschauliche Bild der Heuschrecke auch gerne dann verwendet wird, wenn die Bezüge derjenigen Konzernvorstände erhöht werden, die zuvor Sparmaßnahmen und Massenentlassungen durchgesetzt haben. „Instinktos“ – so lauten dann die harmlosen Kommentare.

Auf das Thema Coaching bezogen leiten sich daraus scheinbar ganz andere Fragen ab:

- Darf man solche „Heuschrecken“ coachen – oder muss man es gar?
- Sind entsprechende Personen überhaupt coachbar?
- Birgt ein Coaching wohlmöglich die Gefahr, das Treiben der „Heuschrecken“ zu verschlimmern?

Alle diese Fragen scheinen berechtigt. Es gibt nur ein Problem dabei: Mit diesen und ähnlichen Fragen werden Annahmen impliziert, die an der Realität eines Konzernvorstandes und seinen Aufgaben vorbeigehen. Dies – und die daraus folgenden Konsequenzen für ein Coaching – soll im folgenden näher dargelegt werden.

Ein Vorstandsvorsitzender eines international tätigen Konzerns bewegt sich in einem komplexen Umfeld. Hinzu kommt, dass nicht nur das Umfeld komplex, sondern auch die Konsequenzen einer Entscheidung dramatisch sein können. Jede Handlung – und insbesondere auch jede Unterlassung – wird genauestens vom Umfeld beobachtet und (miss-)interpretiert. Die Arbeit der obersten Führungsebene eines Konzerns wird daher nahezu ausschließlich von strategisch-politischen Erwägungen dominiert. Dies ist für Außenstehende kaum nachvollziehbar. Aus diesem Unverständnis resultiert dann zuweilen der Eindruck, hier werde nicht „richtig“ gearbeitet oder nur Unsinn angerichtet. Auch dies kommt vor und soll hier nicht in Abrede gestellt werden. Allerdings ist es i.d.R. eher so, dass Außenstehende schlichtweg nicht die Informationen haben, um sich ein differenziertes Urteil bilden zu können.

Der Kontext, in dem sich ein internationaler Konzern bewegt, wird vom Wettbewerb dominiert. Wettbewerb umfasst dabei nicht nur das Verhältnis zu äußeren Konkurrenten, sondern auch innerhalb des Unternehmens. Ein international tätiges Unternehmen ist im globalen Wettbewerb nur überlebensfähig, wenn die eigenen Leistungs- und Entwicklungsprozesse kontinuierlich verbessert werden.

Für diese Aufgabe die Fähigkeit eines Unternehmens, sich auf zukünftige Entwicklungen frühzeitig einzustellen, von entscheidender Bedeutung. Da die strategische Ausrichtung eines Konzerns aber nicht binnen Monaten möglich ist, sondern – je nach Branche – z.T. Jahre erfordert, kommt man hier zwangsläufig an die Grenzen der Steuerung komplexer Systeme. Denn Niemand kann verlässlich die Zukunft vorhersagen. Genau dies wäre aber streng genommen notwendig, um einen Konzern erfolgreich zu leiten. Oder anders formuliert: Vorstandsvorsitzende haben wesentlich weniger Steuerungsmechanismen zur Verfügung, als es die Komplexität ihrer Aufgabe erfordert. Ein Teil ihrer Tätigkeit ist somit nahezu naturgemäß eine „Sündenbockfunktion“. Natürlich sind nur wenige bereit, sich und anderen dies offen einzugestehen.

Zur erwähnten Komplexität sei ein (paradoxe) einfaches Beispiel bemüht: Alleine die monatliche Gehaltszahlungen eines „Multis“ können mehrere hundert Millionen Euro betragen – monatlich. Derartige Summen verdeutlichen, dass nahezu jedes größere Unternehmen abhängig von Banken ist – oder zumindest in Symbiose mit diesen existiert. Die daraus resultierenden gegenseitigen Abhängigkeiten sind weitreichend. So kann ein Unternehmen nur wirtschaftlich überleben, wenn seine Erträge im Wettbewerbsumfeld derart steigen, dass zumindest die anfallenden Kreditzinsen bedient werden können. Ist dies nicht der Fall, nehmen die Finanzinstitute selbst die Zügel in die Hand – so mancher Vorstand hat auf diese Weise schon seinen Platz räumen dürfen. Nun wäre es allzu leicht, den Banken allein die Schuld für die Notwendigkeit eines immerzu wachsenden Produktivitätszuwachses zu geben. Auch die Banken stehen untereinander im Wettbewerb. Für Banken und jedes andere Unternehmen gilt daher auch unabhängig von der Zinsfrage: Wer in diesem Wettbewerb nicht besteht, wird aufgekauft – oder durch den Markt liquidiert. Im Falle eines Aufkaufes (meist fälschlicherweise als „Fusion“ bezeichnet), wird meist jedoch das aufgekaufte Unternehmen faktisch ebenfalls ausgelöscht. Spätestens hier wird deutlich, dass kein Wirtschaftssystem perfekt ist – und wohl auch nicht sein kann.

Große Unternehmen – und somit deren Vorstände – haben also die Wahl zwischen der Notwendigkeit von Expansion und der Angst vor Liquidation. Gleichzeitig zwingt sie diese Situation sich genau so zu verhalten, dass sie die Regeln fördern, die sie selbst unter Druck setzen. Auf diese Weise entsteht ein sich selbst aufrecht erhaltendes System. [Allerdings hat dieses System einen inneren Fehler: Jegliche Form von Leistungssteigerung, Produktivitätszuwachs, Effizienzerhöhung usw. erreicht irgendwann eine Grenze. Die technische Revolution der letzten Jahre hat zwar bei vielen

Menschen den Glauben in ein unbegrenztes Wachstum entstehen lassen. Spätestens wenn sich dieser Glaube als irrtümlich erweist, werden jedoch drastische Änderungen notwendig werden.] In einem sich selbst aufrecht erhaltenden System ist es aber weder sinnvoll noch zweckdienlich, nach einem Schuldigen zu suchen. Hier zeigt jeder auf den anderen und dies in einem Kreis...

In diesem Sinne ist die „Heuschrecke“ nicht das Kernproblem oder der Alleinschuldige. Vielmehr ist sie ein Symptom eines Systems, welches sich einer direkten Kontrollierbarkeit entzieht. Persönliches Fehlverhalten oder Unvermögen – auch dies kommt in Vorstandskreisen vor – soll damit nicht entschuldigt werden. Es greift aber andererseits auch zu kurz, wenn die immer deutlicher hervortretenden Negativeffekte eines globalen Wirtschaftssystems personalisiert werden. Oder wenn eben nur die negativen Effekte hervorgehoben und die positiven Effekte ausgeblendet werden. Hier ist eine differenziertere Wahrnehmung notwendig, wenngleich diese unbequem ist und einer Tendenz zur Simplifizierung entgegenläuft.

Auch dies sei anhand des bereits eingangs erwähnten Szenarios verdeutlicht: Wie ist es zu bewerten, wenn bekannt wird, dass ein für harte Sanierungen und Entlassungswellen bekannter Vorstand am Ende des Jahres einen Gehaltszuwachs im zweistelligen Prozentbereich erwarten kann? Um diese Frage nicht nur mit dem „moralischen Zeigefinger“ zu beantworten, sondern zu einer differenzierten Betrachtung zu kommen, sind mehrere Aspekte zu berücksichtigen:

- So müsste man z.B. klären, warum die Arbeitnehmervertreter dem zugestimmt haben – denn ohne ihre Zustimmung ist in einem deutschen Konzern ein derartiger Vorgang nicht möglich.
- Damit verbunden wäre die Frage, wie der Arbeitsvertrag entstanden ist und wie es begründet wurde, dass der Vertrag derartige Optionen enthält.
- Ferner ist zu klären, warum ein solcher Gehaltszuwachs überhaupt publik wird. Hier liegt zumindest der Verdacht nahe, dass dies von internen Quellen absichtlich weitergeleitet wurde. Ursächlich dürfte dafür weniger moralische Entrüstung, als vielmehr ein (konzernübliches) Intrigenspiel sein.
- Weiterhin wäre zu klären, ob der Vorstand durch die von ihm initiierten Entlassungen das Unternehmen wohlmöglich vor noch viel größerem Schaden bewahrt hat – wobei nicht vergessen werden darf zu klären, warum eine derart dramatische Situation überhaupt erst entstehen konnte.
- Natürlich sollte in die Bewertung mit eingehen, warum ein Vorstand, der aus seiner Arbeit heraus eigentlich nur zu gut um symbolische Wirkungen wissen sollte, sich ein solche Blöße gibt.

- Und letztlich kann und sollte man sich auch über die moralische Komponente Gedanken machen.

Dies sind unbequeme Fragen. Ein Coach würde sie aber thematisieren, um zu einer angemessen differenzierten Analyse beizutragen. Eine gute Grundhaltung dabei ist: „Es gibt keine Wahrheit – nur Versionen“.

Schon diese wenigen Aspekte machen deutlich, dass moralische Entrüstung allein nicht zur Bewertung eines (nur scheinbar klaren) Sachverhalts ausreicht. Oftmals werden ethische Aspekte ohnehin nur als Beweggrund vorgeschoben, um Gefühle von Neid und Missgunst „moralisch einwandfrei“ ausleben zu dürfen. Wer jedoch um die Anforderungen an die Rolle eines Vorstandsvorsitzenden eines internationalen Konzerns weiß, wird nicht so voreilig urteilen. Denn eine derartige Position bringt neben unbestrittenen Vorteilen zahlreich Unwägbarkeiten mit sich, die extrem sein können. Dies reicht von einer 70-Stunden-Woche ohne nennenswertes Privatleben bis zur Verfolgung durch die Presse und über anonyme Drohungen bis hin zu Entführungs-, Erpressungs- und Attentatsversuchen (wenn es bei Versuchen bleibt). Und oft betrifft dies nicht nur die eigene Person, sondern auch das gesamte familiäre Umfeld. Ein Leben unter solchen Bedingungen zu führen, kann nahezu zwangsläufig zu einer Entkoppelung von einem „normalen“ Leben führen. Eine derartige systembedingte Entkoppelung kann wiederum hochproblematisch in der Ausübung des Berufes werden. Mit immer größerem Abstand zu anderen Menschen, verkommt das Schick-

sal von in Massen entlassenen Mitarbeitern zu einem rein verwaltungstechnischen Akt. Wer aus solchen Motiven handelt, übt seine Aufgabe fahrlässig aus. Zudem lässt sich rein verwaltungstechnisch oder technokratisch auf Dauer kein Unternehmen erfolgreich führen.

Berücksichtigt mal all diese Umstände, erscheint die Frage nach dem Coaching für „Heuschrecken“ in einem anderen Licht. Personen, die sich in einer vorgerückten, verantwortlichen und oftmals entkoppelten Position befinden, sollten und müssen jede Form von Unterstützung in Anspruch nehmen, die ihnen bei der Bewältigung dieser Aufgabe hilft. Coaching kann eine Form von Hilfestellung dabei sein – gerade unter dem tendenziell immer anspruchsvoller werdenden Herausforderungen, die eine Führungskraft zu bewältigen hat.

All diese Umstände sollen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es zuweilen schlichtweg Menschen gibt, die sich unanständig verhalten – und dass Anstand nicht verordnet werden kann. Ein Mangel an Moral kann individuell ausgeprägt sein. Ob Coaching in einem solchen Fall weiterhelfen kann, ist nicht vorherzusagen. Ein Mangel an moralischem Einfühlungsvermögen kann aber auch symptomatisch für die Schwächen eines ganzen Systems sein. Hier kann ein Coach als Helfer beim Perspektivenwechsel Unterstützung geben, wieder zu einer differenzierteren Wahrnehmung zu gelangen, und menschlich wie wirtschaftlich bessere Entscheidungen zu treffen.

2. Umfrage zur wirtschaftlichen Situation von Coaches

Vom 31.10.–31.12.2006 führen Jörg Middendorf und Managementwissen Online bereits zum fünften Mal ihre „Umfrage zur wirtschaftlichen Situation von Coaches“ durch.

Ziel dieser Umfrage ist es, mehr Transparenz über den Coaching-Markt, sowohl für Coaches wie auch deren Kunden zu gewinnen. Die Teilnahme an dieser Umfrage ermöglicht jedem Teilnehmer einen direkten und kostenfreien Zugang zu allen Ergebnissen der Umfrage:

- Wer coacht mit welcher Qualifikation?
- Was machen die Coaches, wenn Sie nicht coachen?
- Was kostet ein Coaching?
- Wie wichtig sind Coaching-Verbände?

Bitte beteiligen Sie sich unter <http://www.coaching-umfrage.de/>, wenn Sie als Coach in Deutschland tätig sind. Die Ergebnisse werden im Januar/Februar 2007 an alle Teilnehmer per E-Mail versendet.

Jörg Middendorf in der Coach-Datenbank:

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

3. Zweiter GwG-Fachtag: Coaching, Supervision, Beratung

Am 25.11.2006 (Samstag) findet in der Caritas-Akademie Köln, von 10:00–17:00 Uhr ein Fachtag der Gesellschaft für wissenschaftliche Gesprächspsychotherapie (GwG) e.V. zum Thema „Person – Rolle – Organisation. Was kann Coaching zur Passung beitragen?“ statt.

Vortrag und Diskussion werden von DBVC-Senior Coach Dr. Cornelia Seewald geleitet. Die Veranstaltung kostet 75,00 Euro (inkl. Mittagsimbiss und Tagungsgetränken). Am Vormittag finden der Vortrag und eine in-

tegrierte Diskussion statt, am Nachmittag stehen Themen, Erfahrungen, Fragen aus der Praxis und Networking auf dem Programm.

Anmeldung und Information:
GwG-Akademie
Melatengürtel 125a
50825 Köln
Telefon: 0221-925908
E-Mail: akademie@gwg-ev.org
<http://www.gwg-ev.org>

4. Forschungsprojekt „Töchter als Nachfolgerinnen“

Im Januar 2005 berichtete der Coaching-Newsletter über das Forschungsprojekt „Familiendynamik in Familienunternehmen: Warum sollten Töchter nicht erste Wahl sein?“ (http://www.coaching-newsletter.de/archiv/2005/2005_01.htm#7).

Im Rahmen des Forschungsprojekts wurden Frauen gesucht, die bereit waren, über ihren Weg in die Geschäftsleitung des elterlichen Unternehmens zu sprechen – oder darüber, warum sie auf eine Geschäftsführung verzichtet haben. Hintergrund war die Tatsache, dass ein nicht geringer Teil von Familienunternehmen den Generationswechsel nicht überlebt – auch weil es Vorbehalt gibt, die Geschäftsleitung an Töchter zu übergeben, zumal dann, wenn Söhne vorhanden sind.

Inzwischen konnte das vom BMFSFJ geförderte Forschungsprojekt abgeschlossen werden und die Ergebnisse können frei angefordert werden (per E-Mail an daser@soz.uni-frankfurt.de).

Weitere Infos und Kontakt:
Bettina Daser
Universität Frankfurt
Fachbereich Gesellschaftswissenschaften
Institut für Grundlagen der Gesellschaftswissenschaften
Psychoanalytische Sozialpsychologie
60054 Frankfurt am Main
Tel.: 069-798 22044
E-Mail: daser@soz.uni-frankfurt.de

5. Online-Magazin „Impulse für Menschen in Bewegung“

DBVC-Coach Christoph Schlachte gibt seit dem dritten Quartal 2006 zusammen mit seinen Kollegen das kostenlose Online-Magazin „Impulse für Menschen in Bewegung“ heraus.

Themen der letzten Ausgabe Q4/2006 waren u.a.:

- Kluge Manager denken systemischer
- Der Umgang mit Niederlagen
- Professionelles Denken und Handeln in beruflichen Rollen

Der Link zum runterladen der älteren Magazine oder zum Registrieren:
<http://www.systemische-unternehmensberatung-und-coaching.de/impulse0.html>

Christoph Schlachte in den Coach-Profilen:
<http://www.coach-profile.de/profil.asp?userid=861>

6. Coaching-Artikel der Zeitschrift managerSeminare

Die Zeitschrift „managerSeminare“ enthält in ihrer aktuellen Ausgabe 11/2006 (Heft 104) folgenden Coaching-Artikel:

„Coach-Ausbildungen – Was kommt nach dem Hype?“
von Christopher Rauen

Coaching-Know-how für Führungskräfte, Coaching mit NLP, Lehrgänge zum systemischen Coach... – in den vergangenen Jahren kamen ständig neue Angebote heraus, die das Rüstzeug zum Coach vermitteln. Wie lange noch kann der Markt neue Kurse aufnehmen? Und was bedeutet der Lehrgangs-Boom für den Coaching-Markt? Antworten gibt Coaching-Experte Christopher Rauen mit einer Untersuchung unter 1.062 Befragten.

Preview:

- Boom ohne Ende? Wie viele Ausbildungen seit 1989 aus dem Boden sprossen
- Marktriase oder Marktzwerg? Die Stellung der Coach-Ausbildungen im Weiterbildungsmarkt
- Beginnende Marktsättigung: Worauf sinkende Umsatzwachstumsraten, Kursausfälle und Anbieterrückzüge schließen lassen
- Künftige Marktentwicklung: Warum eine Markt-Teilung, ausdifferenzierte Angebote und Verteilungskämpfe wahrscheinlich sind
- Fakten, Fakten, Fakten: Von Ausbildungspreisen und der Kursdauer über die Teilnehmerzufriedenheit bis zur Kursqualität
- Kampf um Kunden: Welche Marketing-Instrumente am wirksamsten sind

<http://www.managerseminare.de/beitrag?urlID=153801>

7. Neue Coachs in den Coach-Profilen

Im Vormonat konnten folgende Coachs neu in die Coach-Profile aufgenommen werden:

Coach-Profile

Dr. Claudia Eilles-Matthiessen, D-63067 Offenbach
<http://www.coach-profile.de/profil.asp?userid=875>

Arnulf Paulat, D-64297 Darmstadt
<http://www.coach-profile.de/profil.asp?userid=877>

Katharina Oberschelp, D-12163 Berlin
<http://www.coach-profile.de/profil.asp?userid=878>

Thorsten Rexer, D-55437 Ockenheim
<http://www.coach-profile.de/profil.asp?userid=879>

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 Ausbildungseinrichtung eine Coaching-Ausbildung absolviert haben. Nähere Informationen finden Sie unter folgender Adresse:

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

8. Coaching-Ausbildungen im nächsten Monat

Die Coaching-Ausbildungs-Datenbank (<http://www.coaching-index.de>) verzeichnet inzwischen 284 Ausbildungsanbieter mit 310 Ausbildungsgängen.

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):

Universität Augsburg

Ausbildungsbeginn: 02.11.2006

Ausbildungstitel: MBA-Studiengang: Systemische Organisationsentwicklung und Beratung

D-86159 Augsburg

Kosten: 21.500€ inkl. Mwst.

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=196

Europäische Ausbildungsakademie/M.O.C.

Ausbildungsbeginn: 02.11.2006

Ausbildungstitel: akademischer Coaching-Lehrgang für Professionals

A-2361 Laxenburg/Wien

Kosten: 7440 Euro (2480 Euro pro Semester) sowie 100 Euro pro Einzel-Coaching; alle Preise zzgl. USt. Bei Buchung von drei oder mehr Mitarbeiter/innen einer Firma wird ein Nachlass von 5% gewährt. Das Einzel-Coaching ist davon ausgenommen.

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=69

KICK OFF Management Consulting GmbH

Ausbildungsbeginn: 03.11.2006

Ausbildungstitel: Coaching Lehrgang

D-1030 Wien

Kosten: Euro 9.275 excl. Mwst includiert € 2.180 für 28 Stunden KICK OFF Supervision und 2 Potential Audits

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=133

Change concepts – Organisationsentwicklung und Coaching

Ausbildungsbeginn: 03.11.2006

Ausbildungstitel: Ausbildung Systemisches Coaching, anerkannt vom Deutschen Coaching Verband e.V. (DCV)

D-53113 Bonn

Kosten: Frühbucher bis 31. 01. 2006 4980,- Euro zzgl. Mehrwertsteuer Regulär ab 01.02.2006 5480,- Euro zzgl. Mehrwertsteuer

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=238

Trainergemeinschaft Berlin

Ausbildungsbeginn: 04.11.2006

Ausbildungstitel: Ausbildung zum Coach in der Managementberatung

D-13187 Berlin

Kosten: 4.500,- (zahlbar in monatlichen Raten a Euro 375,-, umsatzsteuer-befreit, Lehrcoaching extra)

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=199

Performance Consultants International Ltd. / Sir John Whitmore

Ausbildungsbeginn: 06.11.2006

Ausbildungstitel: PCI Performance Coach Training

D-53111 Bonn

Kosten: 2500 Euro (zzgl. MwSt)

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=294

Dietz Training und Beratung

Ausbildungsbeginn: 07.11.2006

Ausbildungstitel: Psychologie der Veränderung - emotional intelligent coachen

D-83370 Seon

Kosten: Euro 6.800,- gesamt zzgl. MwSt. und Hotelkosten

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=130

Fortbildungsstelle Psychotherapeutisches Zentrum e.V.

Ausbildungsbeginn: 09.11.2006

Ausbildungstitel: Coaching – Organisationsentwicklung – Supervision

D-70597 Stuttgart

Kosten: 6.350 Euro inklusive MwSt.

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=246

Coachingplus GmbH

Ausbildungsbeginn: 11.11.2006

Ausbildungstitel: Diplomausbildung für angewandtes Coaching CH-8302 Kloten (nahe Zürich-Airport)

Kosten: 12 Weiterbildungstage à Fr. 350.-

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=145

Dr. Sabine Dembkowski

Ausbildungsbeginn: 11.11.2006

Ausbildungstitel: Executive Coach Training mit Achieve Coaching Model™ Lizenz

GB- London, England

Kosten: Ca. 6500 Euro. Keine MwSt da Abrechnung in Pfund über London

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=193

IFW Institut für Fort- und Weiterbildung

Ausbildungsbeginn: 12.11.2006

Ausbildungstitel: Systemisches Coaching – der erfolgreiche Weg zum Management

D-81241 München

Kosten: 9.900,00 Euro (es fällt keine Mehrwertsteuer an)

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=37

Spectrum KommunikationsTraining

Ausbildungsbeginn: 13.11.2006

Ausbildungstitel: Coach, DVNLP

D-12159 Berlin

Kosten: Die Ausbildung zum Coach, DVNLP kostet insgesamt € 2830,- plus MwSt. Die Kosten setzen sich zusammen aus: 1.

Coach-Basis-Ausbildung: 2080,00 2. Zwei Spezial-Seminare:

560,- 3. Supervision: 190,-

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=22

Coachingplus GmbH

Ausbildungsbeginn: 13.11.2006

Ausbildungstitel: 10-tägiger Studiengang für angewandtes Coaching

CH-8302 Kloten (nahe Zürich-Airport)

Kosten: Fr. 2580.-

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=145

Ausbildungsinstitut für systemische Therapie und Beratung

Ausbildungsbeginn: 16.11.2006

Ausbildungstitel: Weiterbildung in systemischem Coaching und Supervision

CH-8706 Meilen

Kosten: CHF 9'600.

http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=284

Coachhouse

Ausbildungsbeginn: 17.11.2006

Ausbildungstitel: Coach in der Arbeitswelt

D-10557 Berlin-Tiergarten
Kosten: 5.950,- zzgl. 16 % MwSt., Zahlungsmodalitäten nach
Absprache
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=202

Sylvia Becker-Hill
Ausbildungsbeginn: 23.11.2006
Ausbildungstitel: PTTCTM – Fortbildung zum „Professionell
Trainierter Telefon-CoachTM“
D-40221 Düsseldorf
Kosten: 1.850 Euro (zzgl. 16% MwSt und ggf. Hotelkosten)
Frühbucherrabatt bis 30.09.2006: 1.650 Euro
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=48

factorP leadership development Ltd. & Co. KG
Ausbildungsbeginn: 23.11.2006
Ausbildungstitel: Coach sein ist mehr als ein Beruf
D-87474 Buchenberg
Kosten: Für die komplette Ausbildung inkl. aller Seminarunter-
lagen, Seminargetränken und Pausen, Zertifizierung und be-
gleitender Supervision investieren Sie 6.990,- Euro zzgl. MwSt.
Die Anmeldung zu Modul 1 verpflichtet Sie noch nicht zur Teil-
nahme an der gesamten Ausbildung.
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=185

echt. coaching® - Interdisziplinäres Ausbildungs-Institut
Ausbildungsbeginn: 24.11.2006
Ausbildungstitel: Zertifizierte Ausbildung zum Personenzentrier-
ten Coach - Coaching-Ausbildung III 2006
D-69124 Heidelberg
Kosten: EUR 4408,- inkl. MwSt.- Wichtige Methoden aus Wirt-
schaft, Psychologie und praktischer Führungs- und Bildungser-
fahrung werden vermittelt. In der Ausbildungsgruppe sorgen
vor allem Akzeptanz, Einfühlungsvermögen und Klarheit -
Grundhaltung der personenzentrierten Gesprächsführung - für
eine angenehme Lernatmosphäre. Wir bieten regelmäßig In-
formationsveranstaltungen und Schnuppertage zur Ausbildung
an: Gewinnen Sie einen Einblick in unsere erlebnisorientierte
Arbeitsweise. Wir freuen uns auf Sie.
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=220

Trigon Entwicklungsberatung

Die Anbieter, die eine Ausbildung individuell auf Anfrage anbieten, finden sich unter folgender Adresse:
http://www.coaching-index.de/time_search.asp?scope=0

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. Der Eintrag ist kostenlos. Ein
entsprechendes Aufnahmeformular mit weiteren Hinweisen finden Sie unter folgender Adresse:
http://www.coaching-index.de/aufnahme_in_den_coaching-index.htm

Ausbildungsbeginn: 28.11.2006
Ausbildungstitel: Intere Coaching- und Mentoring-Programme
gestalten bzw. evaluieren
A-1230 Wien
Kosten: € 840,- zzgl 20 % USt
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=43

COATRAN coaching & personal training GmbH
Ausbildungsbeginn: 29.11.2006
Ausbildungstitel: Coaching-Kompetenz 45plus - Ein Vermitt-
lungs- und Qualifizierungsprogramm
D-20097 Hamburg
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=125

Claus-Dieter Hildenbrand DBVC
Ausbildungsbeginn: 30.11.2006
Ausbildungstitel: Certified Performance Coach and Consultant
D- Hornberg/Schwarzwald, cct competence center
Kosten: Die Teilnahmegebühr für die komplette Ausbildung be-
trägt netto EUR 4.900,- (6 Module incl. eintägiges Individual-
Coaching und Fachliteratur/ mit Zertifizierung). Ratenzahlung
möglich. Bei Gruppenanmeldungen (ab 2 Personen) gewähren
wir einen Nachlass in Höhe von 10%. Nach Modul 1 „Assess-
ment und Basics“ besteht für beide Seiten (Veranstalter und
Teilnehmer) ein Rücktrittsrecht vom Ausbildungsvertrag. Es
werden dann nur die anteiligen Kosten für Modul 1 (EUR 600,-
- zzgl. gesetzl. MwSt.) berechnet.
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=96

Lebenstraum!
Ausbildungsbeginn: 30.11.2006
Ausbildungstitel: NLP-Coach-Ausbildung
D-22765 Hamburg-Ottensen
Kosten: Grundkursus 4 Tage: 290,-€ MwSt.-befreit Practitioner
4x4 Tage: 475,-€ MwSt.-befreit pro Block (Einmalzahlung:
1.750,-€) Master 5x4 Tage: 475,-€ MwSt.-befreit proBlock
(Einmalzahlung: 2.200,-€) Coach-Kurs: 5x4 Tage und 4 Tage
Supervision: 475,-€ MwSt.-befreit. pro Block Und 4 Tage Su-
pervision: 200,-€ (Einmalzahlung: 2.400,-€)
http://www.coaching-index.de/user_details.asp?userid=292

Rechtliche Hinweise

© Copyright 2006 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.

Wichtige Adressen für den Coaching-Newsletter

Zum **Ändern Ihrer E-Mail-Adresse** klicken Sie bitte hier:

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

Zum **Abbestellen** des Coaching-Newsletters klicken Sie bitte hier:

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

Zum **Abonnieren** des Coaching-Newsletters klicken Sie bitte hier:

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

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

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

Feedback und Anregungen bitte an:

info@rauen.de

Informationen zur **Werbung** im Coaching-Newsletter:

<http://www.rauen.de/services/werbung.htm>

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

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