



MATERNE TRAINING



COACHAUSBILDUNG

INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS	3
PREMIUMPARTNER DES DEUTSCHEN BILDUNGSPREISES	5
IHR PERSÖNLICHER NUTZEN VON UNSERER COACHAUSBILDUNG	6
BAUSTEIN 1	7
BAUSTEIN 2	8
BAUSTEIN 3	9
BAUSTEIN 4	10
BAUSTEIN 5	11
IHRE TRAINER	12
KONTAKT	15

PREMIUMPARTNER DES DEUTSCHEN BILDUNGSPREISES



Der Deutsche Bildungspreis ist im Jahr 2012 durch die TÜV Süd Akademie ins Leben gerufen worden. Im Jahr 2013 fand die erste Preisverleihung statt. Dieser Preis wird an Unternehmen für das professionellste und strategischste Bildungs- und Talentmanagement in fünf verschiedenen Kategorien (nach Branche und Größe) verliehen. In umfangreichen Audits werden die Unternehmen nach verschiedenen Kriterien untersucht.

Vor allem werden Themen wie Nachhaltigkeit, Kreativität, Innovation und Zukunftsorientierung der Bildungsmaßnahmen bewertet.

Deutschlandweit suchte die TÜV Süd Akademie Partner in den Bereichen Softskill Training, Sprachtraining und IT-Training, deren Angebot am besten zu diesen Themen passt.

In dem Bereich Softskill Training wählte uns die TÜV Süd Akademie aktiv als Premiumpartner des Deutschen Bildungspreises 2014, 2015 und 2016 aus, weil unsere Philosophie, Vorgehensweise und Trainingsmethodik am besten die oben genannten Themen verkörpert.

Wir sind sehr stolz auf diese Auswahl und fühlen uns hinsichtlich der Qualität, Nachhaltigkeit, Kreativität, Innovation und Zukunftsorientierung unseres Trainingsangebots sehr bestätigt.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN VON UNSERER COACHAUSBILDUNG



*Wünscht Euch das, was Ihr habt und
wünscht Euch nicht das, was Ihr nicht habt.
Dann werdet Ihr die wahre Fülle finden*

Jack Kornfield

Der Weg, eine guter Coach zu werden, führt über mich selbst

- ⊙ Sie reflektieren sich selbst, entwickeln sich weiter und können dann andere in ihrer Entwicklung unterstützen
- ⊙ Sie werden dort abgeholt, wo Sie gerade stehen und wir reisen so, dass alle profitieren und mit einem gutem Gefühl dort ankommen, wo Neues erleb- und weitergebbar wird
- ⊙ Sie erlernen die Grundlagen, um Menschen bei individuellen Themen und der Suche nach der eigenen Sinnhaftigkeit zu begleiten
- ⊙ Sie erkennen eigene eingefahrene Verhaltensmuster und können diese auflösen
- ⊙ Sie unterbrechen angstmotivierte Verhaltensketten, um mit Ruhe und Gelassenheit sein zu können
- ⊙ Sie schärfen Ihre persönliche Wahrnehmung, steigern Ihre Präsenz und entwickeln mehr Akzeptanz für sich selbst und die anderen

BAUSTEIN 1

SELBSTERKENNTNIS UND PRÄSENZ

COACHINGMETHODEN 1



*Jeder Mensch,
der Dir begegnet,
ist entweder Dein
Freund oder
Dein Lehrer*

Laotse

ZIELE

Am Ende des 1. Bausteins

- ⊙ sind Ihnen die entscheidenden Voraussetzungen für ein erfolgreiches Coaching bewusst
- ⊙ kennen Sie die verschiedenen Coachingmethoden aus unterschiedlichen psychologischen Schulen und können diese bewusst in die Praxis umsetzen
- ⊙ haben Sie Ihre Selbsterkenntnis vertieft und können sich im täglichen Leben verstärkt reflektieren
- ⊙ können Sie die Rolle von Coach und Begleiter differenzieren
- ⊙ haben Sie ein persönliches Einzelfeedback von den Trainern erhalten

INHALTE

- ⊙ Coaching als innere Haltung und „Hebammenfunktion“
- ⊙ Pacing and Leading
- ⊙ Fragen, Provokationen, Versuchsballons
- ⊙ Verschiedene Ankunftssettings, Gestalten von Anfängen
- ⊙ Auftragsklärung
- ⊙ De-Eskalation durch Empathie
- ⊙ „Das innere Team“ nach Schulz von Thun
- ⊙ „Projektionscoaching“ nach C. G. Jung/Wertequadrat
- ⊙ Abgrenzung Coaching zur Therapie
- ⊙ Erste eigene Coachingübungen mit Feedback dazu
- ⊙ Umsetzungsziele und -aufgaben bis zum 2. Baustein

DAUER 3 Tage
TRAINER Andreas Materne

BAUSTEIN 2

POTENZIALE, ROLLEN UND VERHALTENSMUSTER

COACHINGMETHODEN 2



*Man muss das Unmögliche
versuchen, um das
Mögliche zu erreichen*

Hermann Hesse

ZIELE

Am Ende des 2. Bausteins

- ⊙ können Sie sich und andere besser wahrnehmen, Potenziale erkennen und diese im Alltag aktivieren
- ⊙ können Sie Verhaltensmuster bei sich und anderen erkennen und auflösen
- ⊙ sind eigene Rollenstrukturen bekannt und flexibler einsetzbar
- ⊙ erleben Sie Selbstvertrauen und Ruhe auch in herausfordernden Situationen
- ⊙ kennen Sie weitere Coachingmethoden aus unterschiedlichen psychologischen Schulen und können diese bewusst in die Praxis umsetzen

INHALTE

- ⊙ Entstehung und Grundmauern eines Weltbildes
- ⊙ Lernmodelle und Veränderungsmöglichkeiten
- ⊙ Grundlagen der Wahrnehmung und Metamodell
- ⊙ Entstehung von Gefühlen
- ⊙ Grundmotive des Menschen, die Basis aller Wünsche
- ⊙ „Bedürfnisse und Gefühle“ nach M. Rosenberg
- ⊙ Verhaltensstrategien: individuelles Verhalten und individueller Nutzen
- ⊙ Motivation, Kommunikation und Missverständnisse: Wir haben die gleichen Bedürfnisse, aber andere Erfüllungsstrategien
- ⊙ Auflösung von Verhaltensmustern
- ⊙ Gehirnaktionen und -interaktionen, Warum haben wir ein bestimmtes Verhaltensmuster?
- ⊙ Frontallappenprogrammierung
- ⊙ Typologie: DISG
- ⊙ Weitere eigene Coachingübungen mit Feedback dazu
- ⊙ Umsetzungsziele und -aufgaben bis zum nächsten Baustein

DAUER 3 Tage
TRAINER Andreas Materne

BAUSTEIN 3

GEDANKENMUSTER UND GLAUBENSsätze

COACHINGMETHODEN 3



*Das Geheimnis von Erfolg ist,
den Standpunkt des anderen zu verstehen*

Henry Ford

ZIELE

Am Ende des 3. Bausteins

- ⊙ haben Sie eine noch umfassendere Kenntnis über sich selbst
- ⊙ haben Sie mit Leichtigkeit und Spaß Ihren ureigenen Weg gefunden und nehmen Ihr Leben selbstbestimmt und kraftvoll in die Hand
- ⊙ sind Sie in der Lage, auch Ihre Coachees dorthin zu führen
- ⊙ können Sie Coachees gezielt bei deren Ausrichtung auf die Zukunft begleiten
- ⊙ sind Sie in der Lage, im Coaching mit Ängsten umzugehen, durch das Arbeiten mit Gedanken und Vorstellungen
- ⊙ können Sie Glaubenssätze und entsprechende Verhaltensmuster erkennen und wissen, wie man damit umgeht
- ⊙ kennen Sie weitere Coachingmethoden aus unterschiedlichen psychologischen Schulen und können diese bewusst in die Praxis umsetzen

INHALTE

- ⊙ Visionsfindung im Coaching: Gemeinsam mit dem Coachee dessen Zukunft gestalten
- ⊙ Entstehung von Ängsten und deren Auflösung (VAKOG Coaching)
- ⊙ Transaktionsanalyse: ICH-Zustände
- ⊙ Miniskript, ok-ok-Coral
- ⊙ „Antreiber-Modell“ von E. Berne
- ⊙ Einfluss der Herkunftsfamilie
- ⊙ Erkennen und Coaching von geeigneten Erlaubern
- ⊙ Erlernen bewusster Präsenz im Hier und Jetzt
- ⊙ Durchbrechen von Gedankenmustern zum selbstbestimmten Gestalter des Lebens
- ⊙ Bewusstmachung eigener Glaubenssätze
- ⊙ Abgrenzung von Erwartungshaltungen Anderer und Finden der eigenen inneren Mitte
- ⊙ Lösen von eingefahrenen zwischenmenschlichen Verstrickungen
- ⊙ Weitere Coachingübungen mit Feedback dazu
- ⊙ Umsetzungsziele und -aufgaben bis zum nächsten Baustein

DAUER 3 Tage
TRAINER Andreas Materne

BAUSTEIN 4

ANFORDERUNGEN IN DER PRAXIS: COACHING-METHODEN VERANTWORTUNGSVOLL EINSETZEN



*Deine Energie
bestimmt das Level,
auf dem Du spielst*

ZIELE

Am Ende des 4. Bausteins

- ⊙ können Sie die erworbenen Kenntnisse noch besser in der eigenen Durchführung von Coachings umsetzen
- ⊙ können Sie sich schnell und zielsicher auf Ihr Gegenüber einstellen und die richtigen Coachingwerkzeuge einsetzen
- ⊙ fühlen Sie sich noch sicherer in Ihren Coachings
- ⊙ haben Sie Ziele und Maßnahmen für Ihre weitere Coachingtätigkeit gefunden
- ⊙ können Sie Coachees bei deren Ziele- und Maßnahmenfindung begleiten

INHALTE

- ⊙ Zusammenfassung der Coachingmethoden und Klarheit darüber, wann welche Methode eingesetzt wird
- ⊙ Schnelle Einstellung auf den Coachee und dessen Bedürfnisse
- ⊙ Zielfindung und Erreichen persönlicher Ziele im Coachingkontext
- ⊙ Identifizierung von Hürden und Zeitfressern bei der Erreichung von Zielen
- ⊙ Weitere Coachingübungen, zum Teil mit externen Coachees mit Feedback dazu
- ⊙ Umsetzungsziele und -aufgaben bis zum nächsten Baustein

DAUER 3 Tage

TRAINER Andreas Materne und ein zusätzlicher Trainer

BAUSTEIN 5

COACHINGEINSATZ IM EIGENEN ALLTAG

COACHINGPROBEN



*Man kann einen Menschen
nichts lehren.
Man kann ihm nur helfen,
es in sich selbst zu finden*

Galileo Galilei

ZIELE

Am Ende des 5. Bausteins

- ☉ sind Sie in der Lage, die Methoden und Erkenntnisse in Ihrem persönlichen Alltag noch besser ein- und umzusetzen
- ☉ haben Sie erlebt, dass Sie als Coach erfolgreich tätig sind
- ☉ sind Sie sich klar, wie Ihr weiterer Weg als Coach aussieht

INHALTE

- ☉ Klärung von letzten Fragen zur eigenen Coachingtätigkeit
- ☉ Umsetzung der Inhalte als Führungskraft
- ☉ Umsetzung der Inhalte als Coach
- ☉ Praktische Tipps zu Themen wie Kundengewinnung, Angebotserstellung, Preisgestaltung etc.
- ☉ Weitere Coachings von „echten“ externen Coachees mit gezieltem Feedback
- ☉ Individuelles persönliches Abschlussfeedback zum weiteren Weg als Coach bzw. Führungskraft

DAUER

3 Tage

TRAINER

Andreas Materne und ein zusätzlicher Trainer

IHRE TRAINER

Andreas Materne – Inhaber



Andreas Materne gründete 2003 Materne Training und entwickelte das spezielle Präsenztraining. Er baute das Unternehmen zu einem der führenden Trainingsunternehmen in Deutschland aus und beschäftigt mittlerweile 16 Trainer. Neben seiner Tätigkeit als Unternehmer und in der Führung leitet er nach wie vor Trainings und bildet jedes Jahr zahlreiche Teilnehmer zu Trainern und Coaches aus.

Schwerpunktthemen

Führung und Präsenzcoaching im Top Management, Konflikt- und Changemanagement, Key Note Speaker, Ausbildung zum Managementtrainer und Coach

Gundula Kietz

Gundula Kietz arbeitete mehrere Jahre als Programmleiterin, Beraterin, Trainerin und Coach. Sie hat mehrere Senderrelaunches erfolgreich konzipiert und umgesetzt. Seit 2010 ist sie als Beraterin, Trainerin und Coach selbstständig. Ihr Ansatz: Menschen mit ihrem Wesenskern zu verbinden und das Potenzial freizulegen, das in jedem von uns ist.



Schwerpunktthemen

Führung, Präsenz, Personal Coaching, Vertrieb, Moderation, Rhetorik, Konfliktmanagement

Rudy Klopsch



Nach über 10 Jahren in Südostasien arbeitete Rudy Klopsch in Deutschland unter anderem als Business Analyst, Projektmanager und Gebietsleiter eines führenden deutschen Personaldienstleisters. Er ließ sich zum systemischen Managementtrainer und Coach, zum Personal Coach und zum Führungs- und Entwicklungcoach ausbilden und ist seit vielen Jahren ein Teammitglied bei Materne Training.

Schwerpunktthemen

Führung, Changemanagement, Konfliktmanagement, Motivation, Vertrieb, Kundenorientierung, Teambildung und Teamentwicklung



Boris Heizer

Als Implementation Manager, Trainer und schließlich Key Account Manager war Boris Heizer bei Expedia corporate Travel für Großkunden zuständig. Seit seiner abgeschlossenen Ausbildung zum systemischen Managementtrainer und Coach geht er bei Materne Training seiner Bestimmung als Trainer und Coach nach. Neben seiner Tätigkeit als Trainer sucht und findet er zudem seit 2002 als professionell ausgebildeter Sprecher seinen kreativen Ausgleich.

Schwerpunktthemen

Rhetorik, Körpersprache, Key Account Management, Vertrieb, Teambildung, Konfliktmanagement

Nicola Rohner

Nicola Rohner studierte Innenarchitektur und ist ausgebildete Multimediakauffrau. Sie arbeitete als Kundenberaterin im Marketing und im Vertrieb auf Agentur- und Unternehmensseite. Seit 2006 ist Nicola Rohner begeisterte Yoga-Lehrerin, Trainerin und Coach. Sie genoss Ausbildungen zum systemischen Managementtrainer und Coach, zur ärztlich geprüften Yoga-Lehrerin, zum Atemtransformation Coach, NLP-Practitioner sowie Entwicklungs- und Führungcoach.



Schwerpunktthemen

Vertrieb, Führung, Verhandlung, Integrales Persönlichkeitscoaching, Stressmanagement, Selbstmanagement, Zeitkompetenz, Life Balance



Rainer Herlt

Rainer Herlt absolvierte Ausbildungen zum Gesprächstrainer und Coach, NLP-Practitioner und NLP-Master, Konfliktmanagement mit NLP, Train-the-Trainer und eine Ausbildung zum systemischen Managementtrainer und Coach. Zudem ist er zertifizierter Trainer für Organisationsaufstellungen. Seit 2001 gibt er sein Wissen als Trainer und Coach an andere weiter. Nach der Zusatzausbildung bei Materne Training wurde er Teil unseres Teams.

Schwerpunktthemen

Vertrieb, Führung, Verhandlung, KAM, Konfliktmanagement, Coaching

Brigitte Schedler

Durch mehrere Aufenthalte im Ausland und Weiterbildungen trieb Brigitte Schedler ihr persönliches Wachstum stetig voran. Einen Meilenstein stellte ihre Ausbildung zur Trainerin und Coach bei Materne Training dar. Wissen weiterzugeben, Wahrnehmung schärfen, Präsenz stärken, Motivation erzeugen – das sind die Ziele, die sie in ihrer Tätigkeit als Trainerin und Coach erfolgreich umsetzt. Bei Materne Training ist sie auch im internationalen Einsatz für den spanischsprachigen Raum tätig. Außerdem ist sie verantwortlich für den Bereich Apothekentraining.



Schwerpunktthemen

Kommunikation, Führung, Teambildung, Kundenorientierung, Konfliktmanagement

KONTAKT



Materne Training

Inhaber: Andreas Materne
Keferstraße 9
80802 München

Telefon +49 (0)89 32362347

Telefax +49 (0)89 32362352

E-Mail: info@materne-training.de
Internet: www.materne-training.de

Fotos: Mena Zoo Photography www.menazoo.de

Steuernr.: 145/197/20400

USt.-IdNr.: DE 160444060



