

Schwertl & Partner
Beratergruppe Frankfurt



Kommunikative Exzellenz

Systemische Coachingsausbildung 2013

Schwertl & Partner
Beratergruppe Frankfurt

in Kooperation mit der
Goethe-Universität Frankfurt/Main
Zentrum für Weiterbildung und studiumdigitale

Start: CA/2013/2 am 08./09.11.2013

Bernardstraße 112
63067 Offenbach

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



Die Coachingsausbildung ist vom Deutschen Bundesverband Coaching (DBVC) akkreditiert. Schwertl & Partner Beratergruppe Frankfurt ist offizieller Coachingsausbildungsanbieter des DBVC.



Gültig ab 15. Mai 2012

Systemische Coachinausbildung

Schon alte Zunftregeln haben vorgesehen, dass erfahrene Berufsangehörige den weniger Erfahrenen ihr Wissen zur Verfügung stellen. Es wurde an konkreten Werkstücken dargestellt. Die unmittelbare Weitergabe von Erfahrungen darf als eines der Muster erfolgreichen Wissensmanagements angesehen werden.

Wir greifen *Best Pattern* in unseren Weiterbildungen auf, wenn wir anhand von konkreten Prozessen und Projekten unser Beratungswissen weitergeben. In den Mittelpunkt stellen wir das individuelle Arbeitsfeld der Teilnehmer und deren konkreten Kenntnisstand zur Thematik. Das bedeutet, dass wir auf der Grundlage unseres ausgearbeiteten Rahmencurriculums mit ihnen gemeinsam die inhaltliche Feinabstimmung vornehmen werden.

Aktive Mitgestaltung ist verpflichtender Bestandteil der Weiterbildung. Sie soll den Coach bereits im Qualifizierungsprozess auf seine besondere Verantwortung einstellen. Die Befähigung des Coach, zur (Selbst-)Positionierung in relevanten Arbeitskontexten wird in eigens dafür konzipierten Seminaren (z.B. V.E.R.B.) eingeübt und reflektiert.

Der Fundus an Weiterbildungserfahrung von ISTUP Frankfurt, sowie die Beratungskompetenzen von Schwertl & Partner Beratergruppe und die Ressourcen des Zentrums für Weiterbildung der Goethe-Universität Frankfurt/Main erlauben, auf ein breites Spektrum an Erfahrung zurückzugreifen.

ZUSAMMENSETZUNG	
Einführung	20 AE
Selbstpositionierung	60 AE
Seminare	130 AE
Prozessanalysen	100 AE
Praxisreflexion	70 AE
Abschlusskolloquium	20 AE
Gesamt	400 AE¹

- Die Systemische Coachinausbildung der Schwertl & Partner Beratergruppe Frankfurt ist mit Beschluss des Vorstandes vom 07.05.2005 durch den DBVC (Deutscher Bundesverband Coaching e.V.) akkreditiert.
- Seit 01.01.2011 findet die Coachinausbildung von SP in Kooperation mit der Goethe-Universität Frankfurt/Main Zentrum für Weiterbildung und studiumdigitale statt.
- Den Rahmenrichtlinien 2004 für Coaching der Systemischen Gesellschaft (SG) wird entsprochen und die Ausbildung wurde anerkannt.

¹ AE (Arbeitseinheiten): á 45 Minuten

Übersichtsdiagramm



Zugangsvoraussetzungen

- Abgeschlossenes Studium
- Berufserfahrung
- Möglichkeiten der Umsetzung
- Persönliche Lebensumstände
- Bewertung des Bewerbungsgesprächs

Die einzelnen Variablen werden nach einem internen Punktesystem gewichtet.

Die maximal erreichbare Bewertung sind 60 Punkte.

40 Punkte müssen als Zulassungsvoraussetzung erzielt werden.

Gegenseitige Kompensation ist zum Teil möglich. Dies bedeutet, nach einer Einzelfallprüfung kann entsprechende Berufspraxis ein abgeschlossenes Studium kompensieren

ORGANISATORISCHES	
Bewerbungsgespräch	nach Termin
Seminarbeginn	CA/2013/2: 08./09.11.2013
Teilnehmerzahl	mind. 10 – max. 15 Personen
Ort	Bernardstraße 112, 63067 Offenbach
Kosten	€ 6.500,- + MwSt (monatliche Teilzahlung möglich)
Projektleitung und telefonische Auskunft	Dr. Walter Schwertl (Senior Coach DBVC)

Konstante Themenbereiche:

- Präzise Anliegen/Auftragsklärung
- Analyse und Handhabung von Kontextvariablen
- Umgang mit Emotionen
- Techniken der Interviewführung
- Handwerkzeug zur Prozesssteuerung
- Kooperationsstrategien und Konfliktmanagement
- Life Balance
- Management von Dissens
- Grenzziehungen zu Psychotherapie
- Professionelle Kommunikationsleistung als Basis für Business-Coaching

Was ist Ihr Gewinn der Weiterbildung?

- Sie lernen Coaching Prozesse zu steuern.
- Sie entwickeln Werkzeuge zur Prozessanalyse.
- Sie verbessern Ihren Auftritt.
- Sie finden eine bessere Balance zwischen Robustheit und Sensibilität.
- Sie optimieren Ihre Coachingqualität.
- Sie festigen Ihre Stärken und handhaben Ihre Schwächen.

Was spricht für eine Weiterbildung bei Schwertl & Partner Beratergruppe?

- Schwertl & Partner Beratergruppe ist in Verbindung mit dem Institut für systemische Theorie und Praxis (ISTUP) seit mehr als 30 Jahren im systemischen Ausbildungsfeld tätig.
- Die Ausbildung ist wissenschaftlich fundiert und praktisch orientiert. Wir sprechen von *Theorie geleiteter Praxis*.
- Alle Lehrenden arbeiten als Coaches. Sie haben sehr viel Beratungserfahrung.
- Durch verschiedene Referenten lernen Sie unterschiedliche Stile kennen.
- Wir verändern keine Menschen sondern Kommunikation. Dieses tun wir mit Nachhaltigkeit.
- Wir haben professionelle Kenntnisse in sehr unterschiedlichen Beratungskontexten (Wirtschaft, Verwaltung, Gesundheitswesen, Sport, Bildung)
- Schwertl & Partner Beratergruppe Frankfurt verfügt über:
 - Eigenentwicklungen an Coachingtools
 - spezifische Symbolisierungstechniken zu Lehrzwecken
 - eigene Lehr-DVD
 - umfangreiche filmische Lehrbeispiele
 - ein Zwei-Kammernsystem (Einwegscheibe) zu Übungszwecken

Fragen zur Auswahl einer passenden Coachinausbildung

Eine fundierte systemisch orientierte Coachinausbildung 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 sehr 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 Transparenz schaffende 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	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	Geschäftsbetrieb (Sekretariat, Ansprechbarkeit, Räume)

0 - 15 Punkte
16 – 35 Punkte
36 - 48 Punkte

Empfehlung : Sie sollten Abstand nehmen.
Empfehlung : Überlegen und vergleichen Sie nochmals.
Empfehlung : Es spricht nichts dagegen.

Schwertl & Partner Spezifika

Orientiert an systemischem Denken

- praktizieren wir mit unseren Kunden, was wir lehren,
- lehren wir, was wir praktizieren und
- publizieren über Praxis und Lehre.

Dies ergibt die Schwertl & Partner typische Einheit:



Übersicht über den Ausbildungsprozess zum Systemischen Coach:



Curriculum Systemische Coachingsausbildung 2013-2 Frankfurt
(Änderungen, Prozessanpassungen vorbehalten) Stand: 19.02.13

<i>Nr.</i>	<i>Datum</i>	<i>Titel</i>	<i>Name</i>	<i>Methoden/Theorien</i>	<i>Tage</i>	<i>Zeiten</i>
1	08./09.11.2013	Start-up Organisation der Gruppe, Lern- und Kursplanung Besprechung von V.E.R.B., Gruppenfindung	Dr. Schwertl	Inhaltliche Vertragsgestaltung Projektsteuerung in der Praxis Vorstellung der Arbeitsbereiche	2	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
2.1	13.12.2013	Kommunikation als Basisoperation von Coaching Umgang mit Hierarchie, erfolgreiche Ankoppelung, Grenzziehung sind die wichtigsten Teile.	Dr. Schwertl	Kommunikative Kompetenz Bedeutung von Kommunikation in Organisationen Definition von Kommunikation Unterschiede von Alltagskommunikation und professioneller Kommunikation	1	Fr. 10:00-19:00 Uhr
2.2	14.12.2013	Vertrauen Was bedeutet Vertrauen im Coaching?	Dr. Schwertl	Bedeutung von Vertrauen Aufbau von Vertrauen Vertrauensbewahrung als Führungsleistung	1	Sa. 09:00-14:00 Uhr
3.1	24.01.2014	Anliegen und Auftrag Anliegen und Auftrag gehört zu den elementarsten aber auch schwierigsten Teilen. Eigene Vorgehensweise wird dargestellt.	T. Schwertl	Praxisdemonstrationen, Übungen, Vertragsgestaltung	1	Fr. 10:00-19:00 Uhr
3.2	25.01.2014	Co-Produktion	T. Schwertl		1	Sa. 09:00-14:00 Uhr
4	14.-15.02.2014	Kooperation aufbauen, beschützen	Dr. Staubach		2	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
5.1	21.03.2014	Management von Dissens	Dr. Staubach	Dissens und Differenzen als Alltagsphasen Handhabung von Unterschieden Verhältnis Konsens : Dissens	1	Fr. 10:00-19:00 Uhr
5.2	22.03.2014	Umgang mit Konflikten	Dr. Schwertl	Eskalation : Deeskalation Unterschied zwischen Dissens und Konflikt Handhabung von Konflikten	1	Sa. 09:00-14:00 Uhr
6	23.-27.04.2014	V.E.R.B. Dieses Seminar findet außerhalb von Frankfurt statt. V.E.R.B. ist ein innerhalb von SP entwickeltes Modul zur persönlichen Weiterentwicklung.	Dr. Schwertl	Feedback, Übungen und Verantwortungsübernahmen Performance in Gruppen Selbstreflexion	4	
7.1	23.05.2014	Coachingformen - Coachingtechniken - Coachingdesigns	T. Schwertl	Coachingformen unterschiedliche Settings Wann ist Coaching ein passendes Format	1	Fr. 10:00-19:00 Uhr
7.2	24.05.2014	Praxis des Business Coaching Tools, Fälle, Haltungen, Videoanalysen	T. Schwertl	Übungen, Falldarstellungen, Fragen der Praxis, Coachingdemonstrationen	1	Sa. 09:00-14:00 Uhr
8	27./28.06.2014	Führung - Organisation - Hierarchie Führung als Kommunikationsleistung, Darstellung eigener Tools	Dr. Schuh	Darstellung aktueller Führungskonzepte Bedeutung von Führung Führung als Steuerung Die Bedeutung von Führung für betriebswirtschaftliche Ziele	2	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
9.1	11.07.2014	Life Balance Die Harmonisierung unterschiedlicher divergenter Anforderungen als wichtiges Coaching Thema. Darstellung von Lösungen.	T. Schwertl	Unterschiedliche Aspekte von Work Life Balance Umgang mit Stress Umgang mit selbstbeschädigendem Verhalten	1	Fr. 10:00-19:00 Uhr
9.2	12.07.2014	Praxis des Business Coaching Tools, Fälle, Haltungen, Videoanalysen	Dr. Staubach	Übungen, Falldarstellungen, Fragen der Praxis, Coachingdemonstrationen	1	Sa. 09:00-14:00 Uhr
10.1	22.08.2014	Symptome - Pathologie - normale Verrücktheiten Was sind therapeutische Aufgaben? Wo ist die Grenze für Coaching?	Dr. Ketting	Praxisrelevante Abgrenzungen Alltägliche Ver- rücktheiten Psychiatrische Verrücktheiten Warum Coaching keine Therapie sein kann	1	Fr. 10:00-19:00 Uhr
10.2	23.08.2014	Praxis des Business Coaching Tools, Fälle, Haltungen, Videoanalysen		Übungen, Falldarstellungen, Fragen der Praxis, Coachingdemonstrationen	1	Sa. 09:00-14:00 Uhr
11.1	10.10.2014	Interkulturelles Coaching	A. Elbasi	Bedeutung kultureller Unterschiede Handhabung kultureller Unterschiede relevante Parameter	1	Fr. 10:00-19:00 Uhr
11.2	11.10.2014	Praxis des Business Coaching Tools, Fälle, Haltungen, Videoanalysen	Dr. Schwertl	Übungen, Falldarstellungen, Fragen der Praxis, Coachingdemonstrationen	1	Sa. 09:00-14:00 Uhr
12	28./29.11.2014	Methoden für Architekturen und Designs	C. Bremer	Methoden für die Arbeit mit Gruppen, sowie für die Einzelarbeit, Vorstellung der Methoden, Vertiefung in Übungen	2	Fr. 10:00-19:00 Uhr Sa. 09:00-14:00 Uhr
13	16.-17.01.2015	Abschlusskolloquium (Hotel)	Dr. Staubach, Dr. Schwertl		2	

Ihre internen Begleiter sind:



Dr. Walter Schwertl

verantwortlich für die Coachingausbildung

Arbeitsschwerpunkte

- ♣ Coaching für Berater und Coaches
- ♣ Coaching bei Wandel in Familienunternehmen
- ♣ Coaching zur Übernahme eines neuen Verantwortungsbereiches
- ♣ Spezialist für Architekturen; Verbesserung interner Kommunikation

Beruflicher Werdegang

- seit 2006 Berufenes Mitglied des Sachverständigenrates des DBVC
- seit 2005 Mitglied der ständigen Qualitätskonferenz des DBVC
- seit 2004 Senior Coach, Deutscher Bundesverband Coaching e.V.
- seit 2000 Geschäftsführender Partner Schwertl & Partner Beratergruppe Frankfurt
- 1981 – 2000 Leiter des Institut für systemische Theorie und Praxis (ISTUP), Frankfurt
- 1972 - 1981 Therapeutische Tätigkeit als Diplom-Psychologe
- 1964 - 1972 Tätigkeit als Pâtissier



Dr. Maria L. Staubach

Arbeitsschwerpunkte

- ♣ Beratung von nicht gewinnorientierten Organisationen
- ♣ Coaching für interne Dienstleistungseinheiten
- ♣ Coaching von Fachteams
- ♣ Umfassende Beratung im Gesundheitswesen
- ♣ Spezialistin für Konflikt- und Mediationscoaching

Beruflicher Werdegang

- 1996-dato Geschäftsführende Partnerin, Schwertl & Partner Beratergruppe Frankfurt
 - seit 2000 Leiterin des Institutes für systemische Theorie und Praxis (ISTUP)
 - 1985 - 1992 Direktorin, Weiterbildungsakademie Deutscher Berufsverband für Pflegeberufe (DBfK), Frankfurt
 - 1969 – 1985 Tätigkeiten im Gesundheitswesen und in der Erziehungsberatung
-



Teresa M. Schwertl

Arbeitsschwerpunkte

- ♣ Lotsencoaching für Berufseinsteiger
- ♣ Coaching bei beruflichen Entscheidungen und Positionierungen
- ♣ Konfliktmoderation
- ♣ Nachhaltiges Coaching bei Burnout

Beruflicher Werdegang

seit 2010	Associate Coach DBVC
seit 2010	Lehrauftrag „Peer Coaching“, Hochschule Bremerhaven
seit 2008	Partnerin, Beraterin und Coach, Schwertl & Partner Beratergruppe Frankfurt
2002-2008	Referentin der Geschäftsführung, K3 Beratergruppe Frankfurt
2001-2002	Office-Managerin, K3 Beratergruppe Frankfurt



Dr. Sebastian Schuh

Arbeitsschwerpunkte

- ♣ Begleitung von Entwicklungsprozessen in Organisationen
- ♣ Organisationskultur
- ♣ Leadership development
- ♣ Strategisches HR Management

Beruflicher Werdegang

2009	Gründung von Sebastian Schuh Consulting, Starnberg
2000 - 2007/8	Aufbau und Leitung der Abteilung Strategische Personalentwicklung und Generali Akademie. In dieser Funktion Prokurist und Mitglied der ersten Führungsebene unter dem Vorstand.
1988 – 2000	Interner Berater für Organisations-, Personal- und Management-entwicklung in der Daimler AG
1983 – 1988	Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Personal- und Organisationsforschung der Universität der Bundeswehr München (Prof. Dr. Rainer Marr)
Bis 1983	Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Organisationspsychologie in München

Das Curriculum wird durch externe Referenten mit spezifischen thematischen Schwerpunkten ergänzt.

Eigene Publikationen zum Thema Coaching

Staubach, Maria L. (2010)	Fokussiertes Teamcoaching, Ein wirkungsvolles Zusammenspiel zwischen Experten	Systemische Geschichten für Praktiker, Vandenhoeck & Ruprecht, 2010, Seite: 213-236
Schwertl, W. (2010)	Qualitätssicherung systemischer Therapie. Zum Stand der Dinge	Systemische Geschichten für Praktiker, Vandenhoeck & Ruprecht, 2010, Seite: 101-134
Schwertl, W. (2010)	Konfliktcoaching am Beispiel eines konkreten Prozesses: Reflexionen eines Business-Coachs	Coaching Magazin, 4/2010, Seite: 26-30
S.J. Schmidt, Schwertl, W. (2010)	Über die Kunst des Beobachtungsmanagements Von Univ.-Prof. em. Dr. Dr. h.c. Siegfried J. Schmidt und Dr. Walter Schwertl	Coaching Magazin, 1/2010, Seite: 52-57
Elsässer, K. (2008)	Ein Coach nimmt Maß	Axel Dielmann – Verlag, Frankfurt am Main
Schwertl, W. (2008)	Business-Coaching – Der Coach als Mountain Guide und Hofnarr.	VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, 2008.
Schwertl, W. (2008)	Gastherausgeber: 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, managerSeminare Verlags GmbH, Bonn, 2007, S.83-87
Staubach, Maria L. (2007)	Der Coaching-Dummy	Coaching-Tools II, Christopher Rauen, managerSeminare 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 Pattern Marketing Hermann Luchterhand Verlag, GmbH, Neuwied und Kriftel, 2002
Schwertl, W. (2001)	Kommunikative Kompetenz Eine Notwendigkeit für Berater und ihre Kunden	Bergmann / Meurer (Hrsg.) Best Patterns: S. 313 - 325 Luchterhand Verlag GmbH, Neuwied und Kriftel, 2001
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: Konstruktivismus in Psychiatrie und Psychologie	Suhrkamp 1503 Taschenbuch, Frankfurt
Staubach, M.L., Schwertl, W. Zwingmann, E. Emlein, G. (2000)	Management von Dissens	Campus Verlag, Frankfurt
Staubach, M.L. & Schwertl, W. (1997)	Dissens als Motor der Veränderung	Personalwirtschaft, 1/97: S. 30 - 33