

# Führen - Fordern - Coachen: Coaching als Führungsinstrument

ZfU International Business School



12.09.2024 bis 13.09.2024 in  
Rüschlikon

13.03.2025 bis 14.03.2025 in  
Unterägeri

25.09.2025 bis 26.09.2025 in  
Unterägeri

Neben den Aufgaben wie Führen, Anweisen, Kontrollieren, Beurteilen sowie der Rolle als Vorgesetzter oder Mentor kann und soll ein Vorgesetzter seine Mitarbeiter auch coachen. Im Gegensatz zu einem professionellen Coach ist ein Vorgesetzter allerdings nie nur Coach seiner Mitarbeiter, er hat auch andere, mit der Coaching-Rolle mehr oder weniger gut zu vereinbarende Rollen zu übernehmen. Dies macht das Coaching von Mitarbeitern besonders anspruchsvoll. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Coaching-Kompetenz als Führungskraft umfassend erweitern und überzeugende Coaching-Resultate erreichen.

**Wirkungsvolles Coaching:** Denk- & Sprachmuster erkennen und proaktiv anwenden

**Zielgerichtete Coaching-Interventionen:**

Probleme in Ziele verwandeln, Handlungsoptionen erstellen und lösungsorientiert ansteuern

**Anspruchsvolles Coaching:** Das Konzept des «System-Coachings» als Tool für herausfordernde Gespräche

**Motivation und Verhalten:** «Logical Levels» als wirkungsvolles Tool für nachhaltige Verhaltensänderungen

**CHF 2'980.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



Sylvana Grabitzki-Hatch

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themenschwerpunkte

#### Wirkungsvolles Coaching

- Denk- und Sprachmuster erkennen und proaktiv anwenden
- Pacing & Leading: Vertrauen gewinnen – Personen führen
- Repräsentationssysteme und Rapport
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Die «LogicalLevels» als Zielbestimmungsinstrument und Fragen-Generator

#### Zielgerichtete Coaching-Interventionen

- Probleme in Ziele verwandeln und Handlungsoptionen erstellen
- Grundprinzipien in der Veränderungsarbeit
- Der Top-Down Approach im Coaching
- Die Wahrnehmungs- und Interpretationsfalle
- Das sensorische System in der Kommunikation und deren Bedeutung
- Die «Logical Levels» der Veränderung: Zuverlässige Einschätzung der Coachee Probleme

#### Anspruchsvolles Coaching

- Das Konzept des «System-Coachings»
- Interventionsebenen in Coachinggesprächen (Vision, Identität, Werte, Fähigkeiten, Verhalten, Umwelt)
- Aufdecken von Widersprüchen beim Coachee: Ist die gewünschte Veränderung wirklich authentisch?
- Das subjektive Modell der Welt versus Realität
- Glauben versus Wissen: Verzerrungen, Tilgungen und Generalisierungen erkennen
- Konflikte zwischen Mitarbeitern konstruktiv nutzen und Lösungen finden

#### Motivation und Verhalten

- Der Rollenkonflikt von Führungskraft und Coach in einer Person klären

- Haltung versus Methode im Coaching: Sich auf die Coachinggespräche einstellen
- Unterschiede von Problem-, Ziel- und Lösungsarbeit verstehen
- Prozess- versus Inhaltsarbeit: Der Coach als Moderator und Inputgeber
- Die drei Formen der Orientierung: Konzeptionelle, fachliche und soziale Kompetenzen im Coaching
- Die methodische Vorgehensweise im Coaching

## **Nutzen**

- Sie erfahren, wie Sie Ihre Coaching-Kompetenz als Führungskraft umfassend erweitern und schrittweise überzeugende Coachingresultate erreichen.
- Sie lernen, wie Sie Ihre Handlungs- und Veränderungskompetenz erhöhen, dadurch neue Lösungswege im Führungsalltag beschreiten und in Konfliktgesprächen souveräner auftreten können.
- Sie erhalten fortgeschrittene Coaching-Tools, profitieren von Live-Coachings in Gruppen und entwickeln Lösungen für Ihre eigenen Fragestellungen.

## **Teilnehmer**

Geschäftsleiter und Führungskräfte, welche die Stärken, Potenziale und die Leistung ihrer Mitarbeiter fördern wollen. Team- und Projektleiter, welche ihre Teams entwicklungsorientiert unterstützen möchten und HR-Manager und Personalentwickler, welche Mitarbeiter und Führungskräfte als interne Coaches begleiten.

## **Arbeitsmethode**

Der Seminarinhalt wird in Form von Lehrgesprächen, Präsentation und Erfahrungsaustausch zwischen Teilnehmern und Referent vermittelt. Aktives Training von verschiedenen Coaching-Techniken und situatives Durchspielen von praktischen Fällen ist im Seminar integriert.

## **Seminarzeiten**

1. Tag: 09:00 - 17:30 Uhr

2. Tag: 08:30 - 17:00 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)