



Ausbildung

# Business-Coach

Gleichzeitig Ausbildung zum NLP-Practitioner und NLP-Master-Practitioner nach den Richtlinien der „Society of Neurolinguistic Programming“ (USA)



## Inhaltsübersicht

Ausbildung auf einen Blick -----	2
Ausbildungskonzept -----	4
Wesentliche Modulinhalte -----	8
Ausbildungsstandort -----	11
Trainer der Ausbildung -----	12
Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschlusszertifikates -----	13
Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung -----	14
Teilnehmerstimmen (Auszug) -----	14
Anmeldung -----	17
Allgemeine Geschäftsbedingungen -----	19

## Ausbildung auf einen Blick

- **Die Steinbeis-drei Säulen-Methodik: Lernen-Üben-Umsetzen**

Getreu unserer Steinbeis-Philosophie achten wir auf ein angemessenes Verhältnis von Anwendung und fundiertem Hintergrundwissen. Die Vermittlung notwendigen Hintergrundwissens zeichnet die erste Säule aus. Eine fundierte Basis gibt Orientierung und Sicherheit. Die zweite Säule beinhaltet selbstreflexives Üben und Anwenden. Sämtliche Fragestellungen und Inhalte des Seminars werden anhand von Praxisbeispielen trainiert und erörtert. Die dritte Säule beinhaltet die Umsetzung in der beruflichen Praxis – die Grundlagen werden im Seminar geschaffen. Unser Alumni-Verein begleitet Sie!

- **Unser Angebot – ein individuelles, persönliches Vorgespräch**

Sie sind sich nicht sicher, ob die Ausbildung das Richtige für Sie ist? Oder Sie wollen uns persönlich kennenlernen? Gerne kommen wir mit Ihnen ins Gespräch und nehmen uns ausreichend Zeit für Sie. Auch ein Trainergespräch können wir gerne individuell vereinbaren. Uns ist wichtig, dass Ihre Entscheidung für uns wohl überlegt getroffen ist.

- **Kostentransparenz von Anfang bis Ende**

Sie buchen die Ausbildung einmalig und haben somit immer den Überblick über Ihre Ausgaben, da keine weiteren Kosten mehr auf Sie zukommen.

- **Unsere Ausbildung ist förderfähig**

Nutzen Sie die Angebote zur Weiterbildungsförderung von Bund, Ländern oder der Europäischen Union! Informationen finden Sie unter: [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de).

- **Maximal 12 Teilnehmer – für ein intensives Lernerlebnis**

Der Austausch verschiedener Professionen, das gemeinsame Lernen und Reflektieren in der Ausbildung bilden eine wichtige Grundlage für den Lernerfolg. Daher begrenzen wir unsere Ausbildungsgruppen auf max. 12 Teilnehmer.

- **Aufbau eines weiteren Standbeins**

Die Ausbildung zum Business-Coach hilft Ihnen als Mediator, Einzelgespräche noch effizienter zu gestalten sowie eine weitere Dienstleistung wie Coaching oder Teamentwicklung anzubieten, die in der Wirtschaft sehr stark nachgefragt wird und sich ideal mit Mediation oder Consulting kombinieren lässt. Sich selbstständig zu machen oder ein eigenständiges Tätigkeitsfeld aufzubauen, wird damit einfacher.

- **Die Seminarunterlagen – umfassende „Lektüre“**

Zur Ausbildung erhalten Sie umfassende Ausbildungsmaterialien mit hilfreichen Unterlagen. Die Unterlagen aktualisieren wir für Sie fortlaufend.

- **Die Betreuung während der Ausbildung - unser Online-Ausbildungsforum**

Über ein geschütztes Forum erhalten Sie im Nachgang eines jeden Moduls eine Fotodokumentation. Außerdem können Sie begleitende Unterlagen downloaden sowie sich mit Ihren „Mitstreitern“ austauschen. Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch persönlich oder telefonisch während Ihrer Ausbildung zur Verfügung.

- **Abschluss mit Zertifikat und Verbandszertifizierung**

Bei Abschluss erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat einer der größten privaten, staatlich anerkannten Akademien in Deutschland, an der viele tausend Führungskräfte studiert haben und die einen hervorragenden Ruf in der Wirtschaft genießt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der Erlangung eines Zertifikats der Society of Neurolinguistic Programming als *NLP-Practitioner* und *NLP-Master-Practitioner*.

## Ausbildungskonzept

### Worum geht es?

In unserer immer komplexer werdenden Welt kommt es im privaten Bereich, der Wirtschaft und der Verwaltung, immer häufiger zu Konflikten. Bis vor 30 Jahren konnten diese Konflikte mittels Recht gut gelöst werden. Anfangs der 90er Jahre kamen die Mediation dazu und etwas später das Coaching. Viele von uns, die sich beruflich für die Lösung von Konflikten interessieren, haben sich deshalb in Mediation ausbilden lassen.

Im Juli 2017 ist der erste Forschungsbericht über die Verbreitung der Mediation in Deutschland erschienen und dieser stellt folgendes fest:

Die meisten Mediationen finden innerbetrieblich statt und sind keine klassischen, schulmäßigen Mediationen, sondern eine Mischung aus Mediation, Beratung und Coaching.

Die meisten Menschen, die von Konfliktlösung leben, verstehen sich nicht als Mediatoren, sondern als Berater, die ihren Kunden alternativ Mediation, Coaching und Konfliktlösungsberatung oder eine Mischung aus allem anbieten. Wer also Fuß fassen möchte in der Welt der Konfliktlösung, tut gut daran, sich weiter zu bilden in Sachen Konfliktlösung und sich vor allem in Coaching auszubilden. Genau diesem Bedürfnis entspricht die hier angebotene Ausbildung zum „NLP-Business-Coach“.

Die Ausbildung soll die Teilnehmer befähigen, als Coach und Berater für Konfliktlösungen über einen genügend großen Werkzeugkoffer an Konfliktlösungstools zu verfügen, damit sie damit freiberuflich arbeiten oder innerbetrieblich die Position eines „Inhouse-Coaches“ einnehmen können.

### Was unterscheidet unsere Ausbildung von anderen Ausbildungen?

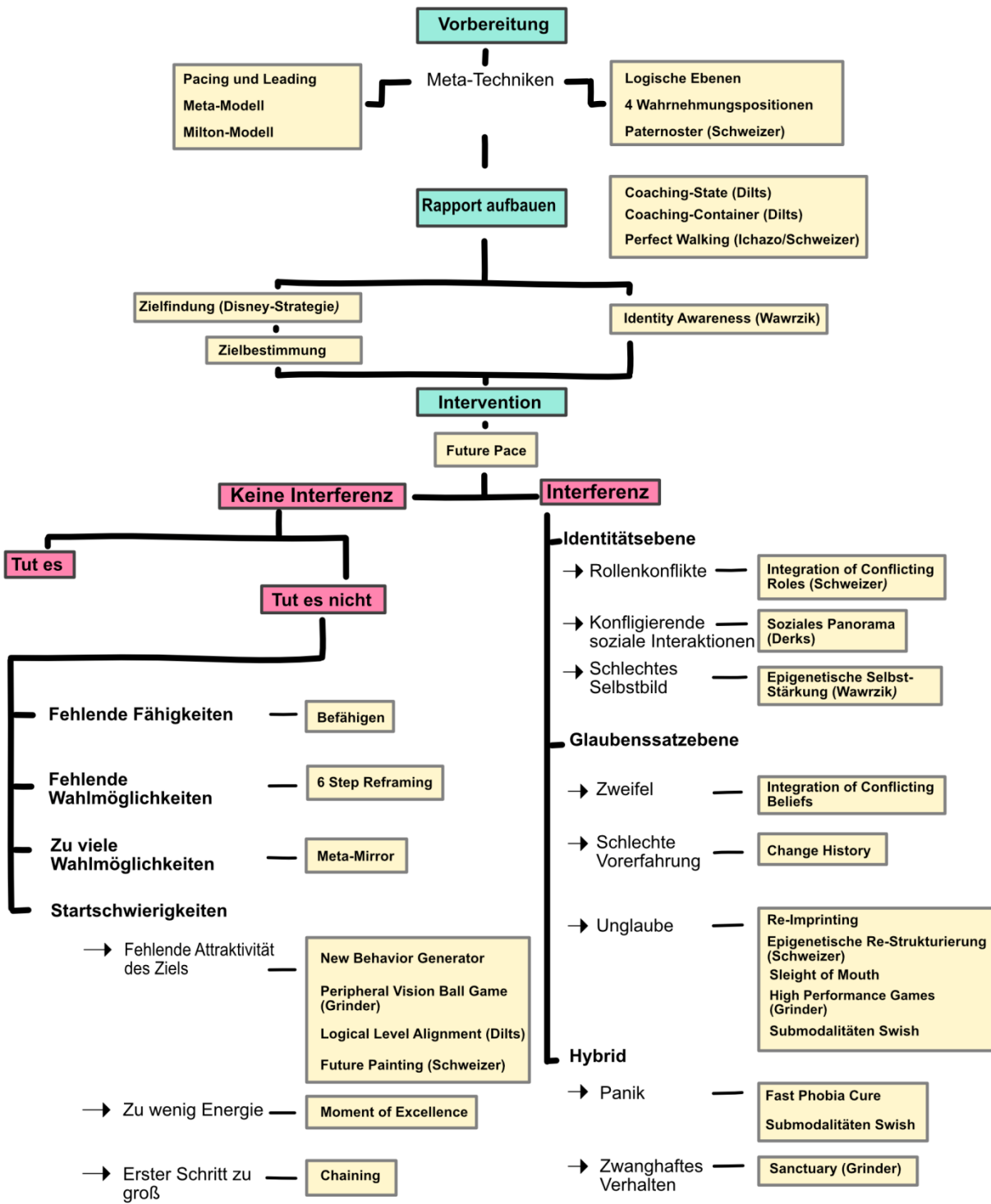
Sämtliche Tools werden nicht nur theoretisch vermittelt, sondern müssen mehrfach aktiv als Coach oder passiv als Coachee erfahren werden. Um die Abschlussprüfung als „NLP-Business-Coach“ zu bestehen, müssen 24 Coachings mit 12 unterschiedlichen Techniken nachgewiesen werden.

Die gelehrten Prinzipien entsprechen denen von Prof. Klaus Grawe (Universität Bern: Buch: Neuropsychotherapie) geforderten und von Prof. Gerhard Roth (Universität Bremen: Bücher: Wie das Gehirn die Seele macht; Coaching, Beratung und das Gehirn) nachgewiesenen Mechanismen wirksamer Veränderungsarbeit.

Der Hauptfokus der Ausbildung liegt nicht nur auf dem Verändern von Verhalten oder dem Erlernen von neuen Fähigkeiten, sondern auch auf dem Verändern der dahinter liegenden Grundüberzeugungen und persönlichen Glaubenssätzen, die das Erweitern der Fähigkeiten oder die Veränderung des Verhaltens erst ermöglichen: Wer glaubt, dass er Anerkennung oder Sicherheit verliert, wenn er delegiert, wird nie delegieren können, auch wenn man ihm 100 Tools zur Verfügung stellt. Delegieren wird erst möglich, wenn dieser Glaubenssatz etwa durch: „Wenn ich delegiere, gewinne ich Sicherheit und Anerkennung“ ersetzt wird.

# Allgemeine Interventionspraxis im Coaching (AIP)

Adrian Schweizer



www.adrianschweizer.ch

Welche Coachingtools erlernen Sie?

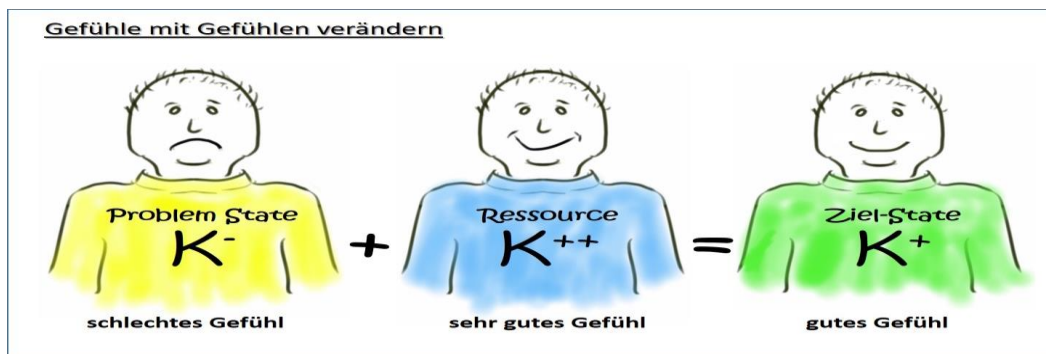
Auf welchen Konzepten und Modellen basiert die Ausbildung?

a) Die Ausbildung fußt auf **Vaihingers** „Philosophie des Als Ob“, die von den Konstruktivsten aufgenommen (**Watzlawick, von Förster, Weakland**) und von den Begründern der Lehre der Autopoiese (**Maturana und Varela**) weiterentwickelt wurde: Die Welt existiert, nur haben wir keinen ungefilterten Zugang. Alles was wir haben sind Konstrukte oder Landkarten (**Korzybski**). Wenn wir diese verändern, verändert sich unsere subjektive Wahrnehmung der Welt.

b) Freud war der Meinung, dass das Kennen und Verstehen eines Problem-Konstruktes dieses löst. **Erickson** meinte, dass das Kennen und Verstehen das Problem nicht löst, sondern noch verstärken kann. Die moderne Neurowissenschaft bestätigt Erickson. (**Roth**) Deshalb lehren wir nicht, wie der Klient seine Probleme versteht, sondern wie er sie löst: Die Lösung des Problems erkennt man am Verschwinden des Problems.

c) Das in unseren Augen wirkungsvollste Konzept nachhaltiger und eleganter Veränderungen des individuellen Denkens, Fühlens und Handelns, offeriert das von **Richard Bandler, John Grinder** und **Frank Pucelik** an der University of California in Santa Cruz aus der Vorgehensweise von **Fritz Perls, Virginia Satir, Milton Erickson** und **Moshé Feldenkrais** herausdestillierte Verfahren des **Neurolinguistischen Programmierens NLP**. Die große Effizienz und Praxisorientierung von NLP zeigt sich darin, dass es die weltweit am meisten genannte Zusatzausbildung der Mediatoren, Coaches und Berater ist.

d) **Roth** belegt neurowissenschaftlich, dass Gefühle nicht mit Gedanken verändert werden können, sondern nur mit Gefühlen. Denken ist nett, nur verändert es leider nichts. Nur Gefühle verändern



Gefühle. Der Fokus der Ausbildung liegt auf der Veränderung der Gefühle mit Gefühlen.

- e) Ein weiteres Basis-Konzept der Ausbildung ist die von **Lucas Derks** entwickelte Modell der Mental Space Psychology (Soziales Panorama), das davon ausgeht, dass die primäre Repräsentation unserer Gefühlswelt ihre Manifestation in Personifikationen im 3-dimensionalen Raum ist. Gelingt es, diese Manifestationen zu verändern, verändern sich die Gefühle und es stehen uns neue Verhaltensmöglichkeiten zur Verfügung.
- f) Ein weiteres wichtiges Modell ist die von **Clare Graves** entwickelte ECLET-Theorie, die von **Don Beck** und **Christopher Cowan** zu Spiral Dynamics weiterentwickelt wurde und davon ausgeht, dass nicht alle Menschen Konflikte gleich lösen: Die Konfliktlösungsfähigkeit hängt ab von ihrer seelischen Reife.
- g) **Grawe** hat die Hypothese aufgestellt, dass eine Intervention genau dann wirksam ist, wenn eine Arbeitsallianz erstellt wird, die Probleme und Ziele herausgearbeitet werden, eine motivatorische Klärung stattfindet und das Problemerkennen mit emotionalen Ressourcen bereichert wird, so dass eine Lösung möglich ist. Der Neurobiologe **Roth** hat diese Hypothese bestätigen können und festgestellt, dass dies auch für das Verhältnis Coach/Coachee gilt. Alle von uns gelehrt Coaching-Techniken folgen diesem Schema.
- h) **Mansuy** (ETH Zürich) hat nachgewiesen, dass viel von unserem Verhalten auf epigenetische Prägungen zurückgeht. **Rossi** hat nachgewiesen, dass solche Prägungen mit Hilfe bestimmter hypnotischer Prozesse verändert werden können. Wir unterrichten solche Verfahren. (Re-Imprinting und epigenetische Neustrukturierung)
- i) Zusammengefasst gilt das „**Garbage In, Garbage Out**“ Prinzip: Das menschliche System reagiert auf die Inputs, die es erhält. Fragen wir nach dem Schuldigen, der uns in ein Problem hineingeritten hat, wird es diesen manifestieren. Fragen wir nach der Manifestation des Problems im 3-dimensionalen Raum, wird es uns auch diesen Wunsch erfüllen. Die Frage ist, mit welcher Manifestation sich effizienter und nachhaltiger die Gefühle, Gedanken und Handlungen verändern lassen.



## Ausbildungsinhalte

Jedes Ausbildungsmodul ist einem speziellen inhaltlichen Schwerpunkt gewidmet, dazu wird bereits Erlerntes wiederholt und sinnvoll mit neuen Aspekten verknüpft. Rollenspiele, Praxisfälle, Übungen sowie analytische Feedbacks unterstützen den Wissenstransfer in die Praxis. Damit ist ein kontinuierlicher Kompetenzzuwachs der Teilnehmer sichergestellt.

<b>Module</b> (Für eine ausführliche Beschreibung der Modulinhalte siehe Seite 9-10)	<b>Zeitstunden</b>
<b><i>Conflict Consultant I</i></b>	
Modul P1: Zielfindung und Zielbestimmung	30
Modul P2: Rapport und einfache Veränderungstechniken	30
Modul P3: Paternoster und Motive	30
Modul P4: Auflösung von schlechten Erinnerungen	30
Modul P5 Komplexe Veränderungstechniken: Veränderung von Glaubenssätzen	30
Modul P6: Testing und Praktische Prüfung	18
<b><i>Conflict Consultant II (Business Coach)</i></b>	
Modul M1: Mediative Einzelgespräche, Mehrparteien-Mediationen und mediative Organisationsentwicklung	30
Modul M2: Hypnotische Sprache und Story-Telling	30
Modul M3: Modellieren von Spitzenleistungen und Spiral Dynamics	30
Modul M4: Veränderung von Interessen und epigenetische Neustrukturierung	30
Modul Testing 2: Praktische Prüfung	18
<b>Ausbildungsstunden (Präsenz)</b>	<b>306</b>
Selbstlernstunden (empfohlen)	150
Praxistransferstunden (empfohlen)	150
<b>Gesamtausbildung</b>	<b>606</b>

## Wesentliche Modulinhalte

### Modul P1: Zielfindung und Zielbestimmung

- Zielfindungsprozess
- Zielbestimmungsprozess
- Allgemeiner Interventionsprozess

### Modul P2: Rapport und mit Gefühlen

- Rapport
- Moment of Excellence
- Chaining

### Modul P3: Paternoster und Motive

- Leitwerte
- Soziales Panorama
- Paternoster der Konfliktlösung

### Modul P4: Auflösung von schlechten Erinnerungen

- Change History
- Submodalitäten
- Submodalitäten-Swish

### Modul P5: Komplexe Veränderungstechniken: Veränderung von Glaubenssätzen

- Zeitlinie
- Interferenzen
- Re-Imprinting

## Modul P6: Testing

- Zeitlinie
- Interferenzen
- Re-Imprinting

## Modul M1: Mediative Einzelgespräche, Mehrparteien-Mediationen und mediative Organisationsentwicklung

- Kombinierte Interventionen aus Mediation und Coaching
- Mediative Organisationsentwicklung
- Sich selbst in einen guten Coaching-State versetzen
- Befähigen der Coachees in Bezug auf das Entscheiden, Führen, Delegieren etc.
- Umgang mit fehlenden Wahlmöglichkeiten (6-Step-Reframing)
- Umgang mit zu vielen Wahlmöglichkeiten (Meta-Mirror)
- Fallbeispiele

## Modul M2: Hypnotische Sprache und Story-Telling

- Hypnotische Sprache, Anwendung des Milton-Modelles der widerstandsfreien Sprache
- Trance-Induktionen
- Sinnesspezifisch sprechen
- Slight of Mouth: Veränderung von Glaubenssätzen mit Sporting Styles
- Aufbau von Metaphern
- Story-Telling

## Modul M3: Modellieren von Spitzenleistungen und Spiral Dynamics

- Modellieren von Spitzenleistungen
- Umgang mit zwanghaftem Verhalten (Sanctuary)
- ECLET-Theorie von Clare Graves
- Spiral Dynamics: Wertemodell von Don Beck und Christopher Cowan
- Fallbeispiele

## Modul M4: Veränderung von Interessen & epigenetische Neustrukturierung

- Enneagramm als Analyse-Tool
- Veränderung von Interessen
- Core-Transformation
- epigenetische Neustrukturierung

## Modul Testing 2

- Praktische Prüfung und Anwendung der erlernten Techniken in einem Prüfungssetting

## Ausbildungsstandort

Das IKOME-Seminarzentrum ist ideal im Zentrum-Süd von Leipzig gelegen. Durch den City-Tunnel erreichen Sie uns innerhalb von 5 Minuten vom Hauptbahnhof oder in 20 Minuten vom Flughafen Leipzig-Halle. Auch aus dem Leipziger Umland ist die Erreichbarkeit durch die S-Bahn Mitteldeutschland optimal. Auch zur überregional bekannten Kneipen-Meile „Karli“ (Karl-Liebknecht-Straße) und zum Gasthof Bayerischer Bahnhof (Platz 2 bei Tripadvisor) ist es nur ein „Katzensprung“.



## Trainer der Ausbildung



### Adrian Schweizer

Adrian Schweizer arbeitete zuerst als Rechtsanwalt und erkannte in dieser Tätigkeit, dass Recht in den meisten Fällen Konflikte nicht lösen kann. Er bildete sich an der Harvard Law School in Mediation und bei Robert Dilts an der University of California in Santa Cruz zum Coach weiter. Seit anfangs der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts arbeitet er weltweit als Mediator und Coach. Er hat in den letzten 25 Jahren über 1.000 Coachings durchgeführt. Zu seinen Kunden zählen Großindustrielle, Konzerne als auch KMUs, Partnerschaften, Hochschulen und Privatpersonen. Er gilt sowohl auf dem Gebiet der Mediation als auch auf dem Gebiet des Coachings als einer der Pioniere im deutschsprachigen Raum. Zusammen mit Dr. Reiner Ponschab hat er Grundlagenwerke zum kooperativen Verhandeln und zur Mediation geschrieben. Im Jahre 2018 erschien ein 3-bändiges Standardwerk zu Coaching und Mediation sowie ein weiteres Buch über die wissenschaftliche Verankerung seines Ansatzes (mit Prof. HJ Znoj). Adrian Schweizer lehrt Kommunikation, Coaching und Mediation an der Universität Karlsruhe (K.I.T), der FernUniversität Hagen und der Fachhochschule Luzern. Er ist bekannt für seinen effizienten, auf viel Selbsterfahrung basierenden Unterrichtsstil, der elegant Theorie und Praxis verknüpft.

**Die hier angebotene Ausbildung hat Adrian Schweizer in den vergangenen 17 Jahren mit der FernUniversität Hagen als Kooperationspartner angeboten. Wir freuen uns, dass er sich entschieden hat, die Ausbildung mit uns als neuem Kooperationspartner anzubieten.**

#### Publikationen (Auswahl):

- R. Ponschab / A. Schweizer: „Kooperation statt Konfrontation – Neue Wege anwaltlichen Verhandeln“, Verlag Dr. Otto Schmidt, 2. Auflage 2009.
- R. Ponschab / A. Schweizer: „Die Streitzeit ist vorbei - Die Streitzeit ist vorbei. Wie Sie mit Wirtschaftsmediation schnell, effizient & kostengünstig Konflikte lösen! Ein praxisorientiertes Handbuch“, Junfermann, 2004.
- R. Ponschab / A. Schweizer: „Schlüsselqualifikationen – Kommunikation Mediation Rhetorik Verhandlung Vernehmung“ Verlag Dr. Otto Schmidt, 2008
- A. Schweizer: „Mit einer gemeinsamen Vision zum Erfolg“ in: Die Mediation 01/2017.
- A. Schweizer: „Schenk ihm doch .... - Konfliktlösung je nach Entwicklungsstufe“ in: Die Mediation 02/2017.
- A. Schweizer: „Nur Gefühle verändern Gefühle; oder: Warum Vernunft nichts bringt!“ in: Die Mediation 3/2017.
- A. Schweizer: „Der Paternoster der Konfliktlösung“ in: Die Mediation 4/2017.

## Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschlusszertifikates

- abgeschlossenes Hochschulstudium; oder
- abgeschlossene Berufsausbildung und einschlägige Berufserfahrung von mind. 3 Jahren

Bei Abweichungen ist eine Einzelfallprüfung notwendig.

## Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung

Die Prüfung erfolgt gemäß Prüfungsordnung der Steinbeis + Akademie an der Steinbeis Hochschule. Für die Zulassung müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- dokumentierte Anwesenheit von mindestens 80% der Ausbildungsstunden
- Einreichung der wissenschaftlichen Hausarbeit
- Vorliegen der vollständigen Bewerbungsunterlagen

In der **Prüfung nach dem ersten Jahr** bringt jeder Teilnehmer ein echtes persönliches Problem mit. An den beiden Prüfungstagen werden zufällige 3er Gruppen gebildet. Jeder Teilnehmer nimmt einmal die Rolle des Coaches, des Coachees und des Beraters ein. Jeder Einzelne präsentiert sein Problem, der Coach hilft ihm, das Problem zu lösen und der Berater gibt Feedback. Alle 3 Rollen werden von der Prüfungskommission supervidiert.

Um für die **Prüfung im zweiten Jahr** zugelassen zu werden, müssen die Teilnehmer 12 durchgeführte Coachings in der Rolle des Coaches und 12 erlebte Coachings in der Rolle des Coachees nachweisen und ein Coaching in der Form eines wissenschaftlichen Berichtes von mindestens 20 Seiten dargestellt haben. Die praktische Prüfung erfolgt analog dem ersten Jahr.

Im Erfolgsfall schließt die Ausbildung mit der Erteilung eines Zertifikats der Steinbeis + Akademie an der Steinbeis-Hochschule als „NLP-Business-Coach“ ab.

Absolventen können zudem die Zertifizierung durch die „Society of Neurolinguistic Programming“ (USA) als NLP-Practitioner und NLP-Master-Practitioner beantragen.

### Teilnehmerstimmen (Auszug)

„Adrians Seminar eröffnet für schwierige Situationen neue Kommunikationsstrategien, die tatsächlich funktionieren. Er nimmt die Zuhörer durch seine prägnante und kurzweilige Vortragsart sehr gut mit. Seine Aussagen werden von den Teilnehmern im Seminar auf die Wirksamkeit geprüft und ich kann sagen: Es klappt wirklich.“

**Dr. Christian Braun**, RA, Braun und

Zwetkow Rechtsanwälte, Leipzig



©Foto: Rainer Wawrzik

„Adrian hat ein Modell für Kommunikation, Konfliktlösung, Coaching und Mediation entwickelt, das viel von dem, was ich vorher kennengelernt habe, verständlich macht, integriert, erweitert und somit erst richtig anwendbar macht – auch im Alltag einer BGH-Anwältin.“

**Dr. Barbara Genius**, Rechtsanwältin beim Bundesgerichtshof, Karlsruhe



**Dr. Alexandra Henkel**, Rechtsanwältin, Berlin

©Foto: Rainer Wawrzik

„In der Prozessoptimierung in den komplexen Strukturen des Gesundheitswesens wende ich die Fähigkeiten, die ich in meiner Ausbildung zum Coach bei Adrian Schweizer gewonnen habe, täglich erfolgreich an. Er verknüpft intelligent Theorie, Wahrnehmung und Methodik zu einem flexiblen Baukasten, dessen zielorientierter „roter Faden“ immer konsequent erhalten bleibt. Dies befähigt mich, insbesondere in Business-Kontexten, in denen „typisches Coaching“ eher abgelehnt wird, optimierte Team- und Prozessergebnisse herbeizuführen.“

**Christine Maria Hermeling**, Senior Marketing Manager Value added Services, B.Braun, Aesculap AG

„Ich habe meine Trainer-Ausbildung bei Robert Dilts an der University of California gemacht, nachdem ich mich bei Adrian Schweizer zum Coach habe ausbilden lassen. Nach dieser Erfahrung kann ich heute sagen, dass der Schüler seinen Lehrer an methodisch und didaktischer Kompetenz und systematischer Darstellung des Stoffes weit übertrifft!“



„Keine Ausbildung hat mich so schnell und so intensiv in meiner beruflichen und persönlichen Entwicklung weitergebracht, wie das Seminar bei Adrian.“

**Dr. Georg Laub**, Polizeibeamter, Konfliktberater und Mediator, Bad Schussenried

„Während der Ausbildung bei Adrian Schweizer habe ich mich entschlossen, für den Bundestag zu kandidieren. Adrian und sein Team haben mich dabei unterstützt. Im Herbst 2013 bin ich gewählt worden und 2017 bin ich wiedergewählt worden. Ich glaube nicht, dass ich heute in Berlin wäre, hätte ich nicht an seiner Ausbildung teilgenommen!“

**Antje Lezius** MdB, Idar-Oberstein



„Adrian ist ein außergewöhnlich instruktiver Lehrer. Es machte richtig Spaß, die in den Blockseminaren höchst effizient vermittelten Inhalte in einem vielschichtigen Teilnehmer-kreis auszuprobieren und zu erlernen.“

**Dr. Wolfgang Maus**, RA, Insolvenzverwalter, Mediator („Der Pleitedoktor“), Bad Kreuznach

© Foto: Rainer Wawrzik

„Adrian Schweizer hat das einfache Fünf-Phasen-Modell der Mediation zu einem komplexen dreidimensionalen Modell weiterentwickelt, das ich heute praktisch täglich anwende, sowohl für Mediation als auch für Coaching. Es ist für mich ein komplexes Modell zur Lösung vielschichtiger Probleme.“

**Dr. Reiner Ponschab**, RA und Wirtschaftsmediator, Mediationspionier, Best Lawyer in Germany for Arbitration and Mediation 2011-2017, München

„Dank der Ausbildung von Adrian Schweizer habe ich mich schnell vom Juristen zum Change Manager qualifiziert. Die praxisorientierten Inhalte konnte ich umgehend im Businesskontext anwenden. Adrian kann ich all denjenigen empfehlen, die mit dem Erlernten in der Wirtschaftsrealität arbeiten und Geld verdienen wollen.“

**Alexander J. Röhrdanz**, Geschäftsführender Gesellschafter, novolution consulting GmbH

„Ich habe durch zahlreiche Weiterbildungen Einblicke in verschiedene andere Interventionsmethoden erhalten und komme immer wieder zur gleichen Erkenntnis: NLP, wie von Adrian Schweizer gelehrt, bietet für mich immer noch die besten Lösungsansätze!“

**Ingrid Salmutter**, Systemischer Executive-Coach (Uni Hagen)



des Amtsgerichtes Mosbach, Hirschhorn

„Für meine richterliche und güterrichterliche Tätigkeit war die Ausbildung bei Adrian Schweizer sehr gewinnbringend. Vermittelt wurde mir ein tiefes Verständnis dafür, weshalb sich Parteien so verhalten, wie sie sich verhalten. Das ermöglichte es mir in vielen Fällen, eine interessen- und sachgerechte Lösung zu finden.“

**Dr. Barbara Schäuble**, Richterin, Direktorin

©Foto: Rainer Wawrzik

„Die Seminare bei Adrian Schweizer waren hocheffizient in der Vermittlung der Inhalte und optimal ausgewogen zwischen theoretischem Input und praktischer Erfahrung und Anwendung. Die Umsetzung in der täglichen Arbeit mit Menschen – egal ob im Kontext Coaching oder Therapie – hat meine Arbeit schneller, effektiver und nachhaltiger gemacht.“

**Susanne Schiller**, Diplom-Psychologin, Mediatorin, Systemischer Executive Coach



©Foto: Rainer Wawrzik

„Ich habe es anfangs nicht für möglich gehalten, aber was Adrian Schweizer lehrt, wirkt in der Praxis tatsächlich nachhaltiger als das meiste, was ich bisher auf dem Gebiet von Businessmediation und Coaching kennengelernt habe! Viele seiner Tools sind mein tägliches Werkzeug geworden.“

**Prof. Dr. Winfried Schwatlo**, FRICS, Professor für Immobilienwirtschaft, insbesondere Wirtschaftsethik und Mediation an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen

„Seitdem ich meine Chöre zu Beginn der Proben nach den bei Adrian gelernten Vorgehensweisen in einen leichten Trancezustand versetze, geht das Proben viel leichter und wir kommen viel weiter als früher!“

**Martin Wille**, Opernsänger und Chorleiter, Hamburg

## Anmeldung

Ggf. vorab per Fax: (0341) 22 541-351 - Gern können Sie sich auch online anmelden unter [www.ikome.de](http://www.ikome.de)

Per Post an:

**IKOME Dr. Barth GmbH & Co. KG**  
**Hohe Straße 11**  
**04107 Leipzig**

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgender Ausbildung an:

- **Business Coach:** 11.11.2019 – 25.10.2020 (5.980,00 EUR\*)
  - Baustein 1 **„Conflict-Consultant I“:** 11.11.2019 – 29.03.2020 (2.990,00 EUR\*)
  - Baustein 2 **„Conflict-Consultant II“:** 23.04.2020 – 25.10.2020 (2.990,00 EUR\*)

### Einzelmodule „Conflict-Consultant I“ (m/w):

An folgenden Terminen finden Module P1 – P4 sowie Testing 1 statt:

- Termin 1: Mo, 11.11 – Mi, 13.11.2019
- Termin 2: Fr, 06.12. – So, 08.12.2019
- Termin 3: Fr, 13.01. – So, 15.01.2020
- Termin 4: Do, 07.02. – So, 09.02.2020
- Termin 5: Fr, 06.03. – So, 08.03.2020
- Termin 6: Fr, 27.03. – Sa, 29.03.2020

Seminarzeiten: 1. Tag: 10:00-18:00 Uhr; 2. Tag: 9:00-18:00 Uhr; 3. Tag 9:00-15:00 Uhr

### Einzelmodule „Conflict-Consultant II“ (m/w):

- Modul M1: Do, 23.04. – So, 26.04.2020
- Modul M2: Do, 14.05. – So, 17.05.2020
- Modul M3: Do, 18.06. – So, 21.06.2020
- Modul M4: Do, 24.09. – So, 27.09.2020
- Testing 2: Sa, 24.10. – So., 25.10.2020

Seminarzeiten: Do, 10:00-18:00; Fr/Sa, 9:00-18:00, So, 8:00-13:00 Uhr

(\*Befreiung von der Mehrwertsteuer liegt vor)

Bitte in Blockschrift ausfüllen!

Vorname, Name	
Tätigkeit	
Firma	
Wohnanschrift	
Rechnungsanschrift	
Tel/Fax	
E-Mail	

Von den **Allgemeinen Geschäftsbedingungen**, **Allgemeinen Teilnahmebedingungen** und von der **Datenschutzerklärung** der IKOME Dr. Barth GmbH & Co. KG habe ich Kenntnis genommen und bin damit einverstanden. Einzusehen unter [www.ikome.de](http://www.ikome.de)  
Der Vertrag kommt nur bei ausreichender Teilnehmerzahl zustande.

Hiermit stimme ich zu, dass mir Newsletter und Veranstaltungshinweise bis auf Widerruf zugeschickt werden dürfen.

Ort/Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_