

Weiterbildung: Executive Coach (professional)

Executive, Unternehmen und Coach

Der souveräne Dreiklang für seniore Coaches und Führungskräfte

Sie haben in Ihrer eigenen Karriere Executive Coaching als hilfreich und zielführend erlebt? Sie wollen zukünftig als Coach am Markt agieren? Heben Sie Ihren persönlichen Schatz an validen, einzigartigen Einsichten und Erkenntnissen für diese Arbeit, ergänzen Sie diese unigen Erfahrungen mit eleganten, klugen Tools und stellen Sie sich solide auf.

Die Reflexion Ihres vorhandenen Wissens, der Erwerb neuer Erkenntnisse und veränderte Perspektiven auf die eigenen Erfahrungen als Führungskraft stehen für Sie im Fokus dieser Weiterbildung. Das Zusammenspiel dessen befähigt Sie, Coachingaufträge nah an der Wirklichkeit durchzuführen und Coachees verantwortlich zu begleiten.

Diese **Weiterbildung** spricht die an, die mit validen Erfahrungen als Führungskraft „im Gepäck“ oder als Berater*in bzw. Mediator*in zukünftig ganz oder teilweise als Executive Coach tätig werden möchten.

Aus meiner Sicht sind dabei folgende Elemente zwingend, um **Ihr eigenes Repertoire** als Coach sinnvoll zugänglich und auch nutzbar zu machen:

Selbstermächtigung und Selbstverständnis

Der Umgang mit machtvollen Menschen erfordert notwendigerweise Klarheit über die eigene Macht, über Möglichkeiten der Selbstermächtigung. Für eine*n Executive Coach liegen darin wesentliche Voraussetzungen, um professionell, mit Freude und als Chance zu eigenem Wachstum den Coaching-Prozess zu gestalten.

Selbstermächtigung spielt auch in den eigenen Auftritt hinein: Was muss passieren, damit Sie sich als professionelle*r Coach begreifen? Wie können Sie das verankern und sichern, also auch ausstrahlen?

Typische Coachinganlässe

Sie erhalten dazu erprobte Pakete für die typischen Anlässe von Coaching: Das Onboarding, also die bekannten „ersten 100 Tage“ und das Outphasing, also der Desillusionierungsprozess beim Verlassen des Unternehmens gehören dazu.

Welche Anlässe fallen bei Ihren Kunden immer wieder an? Welche Tools, Konzepte, Prozesse könnten hilfreich sein, um anderen einerseits Anhaltspunkte oder Impulse für ein verändertes Denken oder Handeln zu geben und dabei zugleich Sicherheit zu vermitteln?

Erfahrungswissen

Sie beginnen bei Ihren Erfahrungen mit Leadership, Zielen und Prozessen. Vermutlich wussten Sie schon immer, dass Ziele nötig sind, um Inhalte voranzubringen und Prozesse sehr konkret Raum für Beziehungen liefern. Aber können Sie solche übergreifenden Einsichten auch formulieren und dann mit Leben füllen?

Was sind über das Grund-Repertoire hinausgehend Ihre validen, ganz persönlichen Einsichten und Erkenntnisse, sei es im Umgang mit Komplexität, sei es in Change oder Transformation? Die beste Quelle für Ihr eigenes Angebot ist ihre berufliche Expertise. Hier haben Sie geführt, viel verstanden, eigene Wege beschrten, Erfolge gefeiert. Wie genau? Finden Sie Überschriften, fahnden Sie nach Zusammenhängen.

Am Ende dieser Eigenarbeit stehen dann die Headlines. Sie fokussieren Ihre spezifische, ganz persönliche Art des Coachings – individuell und dabei anschlussfähig an die Wirtschaft. Keine Buzz-Words, sondern valides Wissen!

Mein Verständnis von Executive Coaching

Executive Coaching ist aktive Hilfe zur Selbsthilfe innerhalb eines komplexen Netzwerks und erweitert Handlungs- und Entscheidungsspielräume. Es geht damit um Persönlichkeit, Reife, Haltung – und bestenfalls im ersten Schritt um Rezepte oder Tools. Beide sind meist geradezu kontraproduktiv für eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Folgende Themen und Schwerpunkte unterstützen einen wirkungsvollen Coaching-Prozess:

- **Umgang mit Rang und Rolle**
Wie Veränderung ermöglichen oder Strukturen herstellen, wenn Hierarchien und Klassenbewusstsein respektvollen Umgang zu verhindern scheinen und die Bereitschaft zur Wertschätzung fehlt?
- **Doppelte Präsenz**
Das Zuhören sowie Arbeiten im Dialog aus der Bereitschaft heraus, ganz bei sich und zugleich beim anderen zu sein, erfordert eine reflektierte Empathie und die Notwendigkeit, bei sich zu bleiben, auch wenn es um den anderen geht.
- **Psycho- und Organisationsdynamiken**
Wenn klar ist, dass strukturelle Gegebenheiten Probleme auslösen und nicht das Verhalten des Executive, wirkt das außerordentlich entlastend und verlagert den Fokus von Selbstzweifel und Selbstkritik auf die Felder, in denen Veränderung möglich werden kann.

Erweitertes Wissen zu Unternehmen und ihren Dynamiken

Wer als Executive Coach vom Unternehmen beauftragt wird, hat organisatorisch abzusichern, dass Qualitätskriterien eingehalten und zu den vereinbarten Zielen erreicht werden. Die typische Dreiecksbeziehung in der Beauftragung kostet Zeit und ist nur mit Integrität zu gestalten. Die Weitung, ggfs. Neuausrichtung eigener Vorstellungen ist erforderlich.

Zugleich werden Probleme eines Executives schnell durch das Unternehmen, seine Strukturen oder Rollendynamisiert. Es gilt also, zwischen Psycho- und Systemdynamiken zu unterscheiden – das bringt sofort Entlastung für die Führungskraft, wenn klar ist: Es ist gar nicht mein Problem, sondern ein Thema der Organisation.



Konzeption und Durchführung der Weiterbildung: Prof. Dr. Brigitte Witzer Coachee und Executive Coach

Mein erstes Coaching erhielt ich als Executive bei Bertelsmann 1990, weil – so der damalige Personalchef – Frauen in Führungspositionen ein unvertrautes Feld für den Konzern boten. Seither stehe ich immer wieder in Coaching-Prozessen. Das sind gut 28 Jahre als Coachee.

Seit 1998 arbeite ich selbst als Executive Coach. Anfangs ging es vor allem darum, Vorständen bei Change-Prozessen als Gesprächspartnerin zur Verfügung zu stehen und umfassende Veränderungen verantwortungsvoll zu reflektieren.

Managerin

Ich habe meine Karriere 1984 bei Data Becker in Düsseldorf begonnen, dort startete ich als Redakteurin und verließ das Unternehmen 1989 als technische Verlagsleiterin. Dann wechselte ich zu Bertelsmann, in die größte Tochter Mohndruck in Gütersloh, und war zuletzt als Geschäftsführerin des Bertelsmann Medien-Service für die Marktentwicklung in Osteuropa verantwortlich.

Professorin und Autorin

1994 wagte ich den Sprung an die Hochschule und ließ mich 1998 entbeamten – zu patriarchal die Organisation, ich dagegen zu veränderungsbereit. Es folgten verschiedene Bücher, die konzeptionell in mein Coaching einfließen. Ziel aller Erkenntnisse: Mehr persönliche Präsenz und Klarheit in der Wirtschaft.

Kontakt

Büro Prof. Dr. Brigitte Witzer
Mommsenstr. 26, 10629 Berlin
Telefon: +49 (0)30 400 05 67-0
buero@witzer.de www.witzer.de

Curriculum und Zeitplan

<p>Termin 1 2 Stunden</p>	<p>Ziele und Inhalte</p> <p>Definition von Zielen (für Inhalte) und Prozessen (für Beziehungen); Klarheit über vertikale und horizontale Kommunikation im Unternehmen; den eigenen Rang und die eigene Rolle beschreiben; Beziehungsräume eröffnen und Präsenz halten; das eigene Ziel definieren und als Basis für die Zertifizierung auf den Radar nehmen</p> <p>Aufgaben: 1. Erste Selbstbeschreibung und Bestimmung der großen eigenen Erfahrungslinien in den vergangenen Jahren 2. Welches Ziel haben Sie am Ende der Weiterbildung erreicht? 3. Welches Repertoire haben Sie und was wollen Sie noch ergänzen?</p>
<p>Termin 2 und 3 je 2 Stunden</p>	<p>Spezifische Anlässe für Coachings/Tools (1-2)</p> <p>Relevante Coaching-Anlässe/Tools: Onboarding/die ersten 100 Tage, Fach- zu Führungskraft, Desillusionierung/Ausstieg aus dem Unternehmen;</p> <p>Eigene relevanten Erfahrungen aus dem Berufsleben fixieren und zum Handout ausbauen, reflektieren und optimieren; Abgrenzung Beratung und Coaching, ggfs. Therapie.</p> <p>Aufgaben: 1. Checken Sie das amerikanische EC-Forum und seine Unterlagen zu den Themen Kommunikation, Diskretion und Loyalität. Was entnehmen Sie der Unterlage? 2. Welche eigenen Themen als Coachee haben Sie in Ihrer Vergangenheit als heikel erlebt? Liefert das Forum dazu Hinweise? Was heißt das für Sie? 3. Optimieren Sie die Handouts für sich selbst und stellen Sie Ihre Variante vor bzw. zur Diskussion.</p>
<p>Termin 4, 5 und 6 je 2 Stunden</p>	<p>Das eigene Erfahrungswissen heben (1-3) – eigene Interventionen entwickeln</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wirkung von Erfahrungswissen, neuronales Konzept des Drehbuchs/Zugänglichkeit; Beispiel Risikointelligenz; • Neue autoritative Konzepte (statt „alter“ Macht), dazu: postheroisches Management; Risikointelligenz • Eigene Bedarfe – z.B. zu Vision (Leitbild, Vision/Strategie, Midlife), zu Beratung ohne Budget (das beste Berater-Team der Welt, Intevision, kollegiale Beratung), zu Haltung (Transaktionsanalyse, Nähe-Distanz-Abwertung), zu Dynamiken (Drama-Dreieck, Verlust von Vertrauen etc.) und weitere eigene Themen <p>Aufgaben: 1. Formulieren Sie aus den Insights der WB-Session jeweils einzelne Unterlagen, mit der Sie beim Kunden (entweder als Handout oder als Flip-Chart-Bild) arbeiten können. Reflektieren/challengen Sie diese mit mir in der Folge-Session. 2. Sammeln Sie Coaching-Anlässe, die Sie aus Ihrer Erfahrung erlebt haben. Was würden Sie gern an „Handwerkszeug“ dazu haben? 3. In welchen Feldern haben Sie uniques Wissen, an das so keiner heranreicht? Beschreiben Sie diese Felder und finden Sie Headlines dafür.</p>
<p>Termin 7 2 Stunden</p>	<p>Den Beziehungsraum gestalten</p> <p>Umgang in Coachingsituationen; weitere Formen von Mikroconsulting und Geschäftsmodelle; Einblick in den Markt und die Branche; Auswertung der eigenen Texte; Entwicklung von Handouts; letztes Feilen an den Headlines; Verproben mit vorhandenen Konzepten, Managementstrategien, Leadership-Ansätzen; Einordnung der eigenen und fremder Materialien</p> <p>Aufgabe: 1. Die eigene USP beschreiben. 2. Ziel setzen: Wo stehen Sie in 2 Jahren? 3. Prozess aufsetzen: Welche Beziehungen bringen Sie dorthin? Allianzen, Netzwerke, Unterstützer.</p>
<p>Termin 8 Fachgespräch zur Zertifizierung 2 Stunden</p>	<p>Vorlage einer Facharbeit* und Diskussion des Ergebnisses</p> <p>Vorstellung der eigenen Arbeit zum Thema, das Ziel der Weiterbildung ist. Diskussion der zentralen Thesen; Abschluss mit der Frage: Was ist gut erledigt und hat sich gesetzt? Was ist offen?</p>

*Facharbeit: Umfang 3-5 Seiten; Lieferung als PDF 1 Woche vor Zertifizierungstermin

Datenblatt

Ziele

Sie gestalten Coaching-Prozesse mit Executives verantwortungsvoll, raumgebend und erfolgsorientiert. Sie haben das nötige Handwerkszeug, auf Ihre eigene Art der Arbeit zugeschnitten und auf Ihren eigenen Erfahrungen basierend. Sie erlangen Freiheit in der Annahme bzw. dem Ablehnen von Aufträgen.

Voraussetzung der Teilnahme

Sie verfügen über Management- und Führungserfahrung von mind. 5 Jahren sowie über Erfahrungen als Coachee und eine grundlegende Coaching-, Therapie- bzw. Mediations-Weiterbildung. Sie sind an Reflexion interessiert und daran, eigene Erfahrungen zu machen. Bitte reichen Sie einen vollständigen Lebenslauf ein.

Umfang

Die gesamte Weiterbildung: mind. 8, max. 20 Sessions á 2 Zeitstunden Einzelunterricht – Einschätzung erfolgt in der ersten Sitzung. 1 Session mit 2 Stunden dient dabei der Zertifizierung.

Es wird erwartet, dass zwischen den Terminen umfangreiche Hausarbeiten realisiert werden. Diese Hausarbeiten beanspruchen jeweils 2-8 Stunden. Ohne diese Eigenarbeit wird die Zertifizierung nicht durchgeführt.

Leitung und Durchführung

Prof. Dr. Brigitte Witzer (Inhalte und Konzeption), ggfs. mit ausgewählten Kollegen für Fachthemen.

Abschluss

Zertifizierung als „Executive Coach professional“ durch Prof. Dr. Brigitte Witzer

Auf Wunsch kann aufbauend darauf ein „advanced“-Zertifikat erworben werden. Die Rahmenbedingungen der amerikanischen EC-Foren geben dafür Fokus und Orientierung. Bitte sprechen Sie mich gern an.

Voraussetzungen für die Zertifizierung:

- Klarheit über die eigene USP und ausgearbeitete persönliches Erfahrungswissen, das in Ihr Coaching einfließen kann
- Entwicklung des eigenen Coachingansatzes, Entwicklung personalisierter Coaching-Materialien
- Teilnahme an allen Bausteinen sowie am Abschlussgespräch
- Abgabe einer Facharbeit (5-7 Seiten) innerhalb von 2 Monaten nach Abschlussgespräch mit einem abschließenden Colloquium
- Mindestens 8 Termine, max. 20 Termine innerhalb von 12 Monaten

Kosten

Sessions dauern 2 Stunden, nach Absprache auch 4 Stunden. Die Doppelstunde kostet 1.000 € zzgl. MwSt. Die Kosten für diese Weiterbildung belaufen sich entsprechend auf mindestens **8.000 €** + MwSt., maximal **20.000 €** + MwSt. Wir klären im Vorgespräch, wie tief Sie reflektieren und einsteigen möchten und sollten.

Konditionen

Termine sind bis 1 Woche (7 Tage) vorher kostenlos stornierbar per Mail oder Anruf bzw. AB-Nachricht; 7-2 Tage vorher 50% Stornokosten, Storno 36 Stunden vor dem vereinbarten Termin heißt Berechnung der vollen Kosten.

Ihre Hotel-, Reise- und weitere Verpflegungskosten übernehmen Sie bitte selbst.

Termine und Ort

Termine werden im Vorgespräch als Zeitleiste verabredet. Generell gilt als Ort Berlin-Charlottenburg als vereinbart; Abweichungen sind möglich und können individuell verabredet werden.