

Ausbildung zum Systemischen Coach für die Landwirtschaft

Die häufigste Klage vieler Fachberater lautet: „Meine Empfehlungen werden einfach nicht zielgerichtet umgesetzt – ich habe das Gefühl, wir behandeln seit Jahren dieselben Themen, drehen uns im Kreis und viele Betriebe kommen einfach nicht richtig voran ...“

Um Entwicklungen im Unternehmen erfolgreich ganzheitlich begleiten zu können, braucht es mehr als gutes fachliches Know-how und systematische Gesprächsführung. Entscheidend für die erfolgreiche Umsetzung anspruchsvoller Veränderungen ist ein ganzheitliches Verständnis des Kundensystems und der wichtigen Einflussfaktoren.

Es geht darum, mit den Kunden bewusst am Betriebsleiterereffekt zu arbeiten. Häufig traut man sich nicht, die damit verbundenen persönlichen Themen anzuschneiden und weicht stattdessen auf den sicheren Boden der Fachthemen aus und/ oder gibt vor dem jeweiligen Problem innerlich auf.

Coaching befähigt den Berater, persönliche Veränderungs- und Entwicklungsprozesse beim Kunden anzustoßen und zu begleiten. Das ist die Voraussetzung für erfolgreiche Unterstützung betrieblicher Entwicklungsprojekte. Wenn zukünftig in einem verschärften Wettbewerb das Kosten-Nutzen-Verhältnis der Dienstleistungen mehr und mehr verglichen wird, dann sind Umsetzungserfolge bei den Kunden gefragt.

Coaching-Kompetenz ist mehr als ein bisschen Zusatzmethodik: Coaching oder Coach (über den Begriff ist zu diskutieren!) wird in Zukunft eine eigene, zukunftssträchtige Beratungsdienstleistung im Agrarbereich sein, um die Fachberatung zu ergänzen und unternehmerische Betriebsleiter bei ihrer Entwicklung angemessen zu begleiten.

1	Warum Coaching?.....	2
2	Coaching, was ist das?	2
3	Ziele der Ausbildung.....	2
4	Nutzen für die Teilnehmer	3
5	Das Ausbildungskonzept.....	3
5.1	Elemente der Coachausbildung.....	3
5.2	Dauer und Inhalte der zentralen Ausbildungsmodule.....	4
5.3	Ausbildungsunterlagen und horizontaler Wissenstransfer	6
6	Die Teilnehmer	6
7	Die Ausbilder	7
8	Teilnahmebedingungen und Kosten.....	8
9	Ihre Ansprechpartner:.....	8
10	Termine	7
11	Anmeldung.....	8

1 Warum Coaching?

Märkte, Verbraucherverhalten, Agrarpolitik – das Rad der Veränderung dreht sich immer schneller. Erfolgreiche Weiterentwicklung bedeutet für landwirtschaftliche Betriebe und die beteiligten Personen, nicht nur komplexe betriebliche, sondern auch persönliche Veränderungsprozesse zu meistern. Deshalb bietet Fachberatung allein in der Regel keine adäquate Unterstützung. Vielmehr ist eine ganzheitliche und langfristige Prozessunterstützung im Unternehmen notwendig. Das Weiterbildungsangebot des Verbandes der Landwirtschaftskammern (VLK) in Zusammenarbeit mit der Andreas Hermes Akademie richtet sich an Fachberater und Multiplikatoren, die sich als Coaches weiterbilden möchten, um Landwirte einzeln oder in Unterstützungsgruppen begleiten und coachen zu können.

2 Coaching, was ist das?

Um bei komplexen Vorhaben die gesteckten Ziele auch wirklich zu erreichen, wenden sich Unternehmer und Führungskräfte neben Fachberatern häufig auch an einen Prozessberater, der – vom Sport abgeleitet – auch Coach genannt wird.

Seine Aufgabe ist es, den Kunden zu einer maßgeschneiderten, aber eben auch selbständigen Lösung der anstehenden Aufgaben zu befähigen und schwierige Veränderungen zu unterstützen. Anstelle von Ratschlägen und Lösungen erhält der Kunde dabei vor allem methodische Vorschläge sowie hilfreiche, anregende und weiterführende Fragen, damit er die Lösung selbst finden kann. Die Verantwortung für den Inhalt bleibt dabei vollständig beim Kunden, der Berater konzentriert sich vor allem auf den Prozess.

Coaching kann einzeln oder in einer Gruppe mit mehreren Kunden gleichzeitig durchgeführt werden. Gruppen-Coaching ist eine neue effiziente und vergleichsweise kostengünstige Arbeitsform, die im Rahmen eines vom BMELV geförderten Modellvorhabens von der Andreas Hermes Akademie entwickelt und in der Praxis erfolgreich erprobt worden ist.

3 Ziele der Ausbildung

Die ausgebildeten Coaches sind in der Lage,

- die Betriebs- und Persönlichkeitsentwicklung von landwirtschaftlichen Unternehmern in Veränderungsprozessen zu unterstützen und zu begleiten,
- die Landwirte am Status Quo abzuholen, Potenziale zu wecken und ihnen Hilfestellungen in der Zielfindung und Zielerreichung zu geben,
- hilfreiche Konzepte und Methoden sicher und situationsgerecht sowohl in der Einzelberatung als auch in Gruppensituationen anzuwenden,

und haben

- ihre Rolle als Coach anhand konkreter Erfahrungen reflektiert, neue Haltungen und Muster entwickelt und ihr eigenes Profil erarbeitet,
- anhand ihrer konkreten Beratungsfälle Coaching-Prozesse gestaltet und die gelernten Konzepte und Methoden in konkreten Anwendungsfeldern geübt.

4 Nutzen für die Teilnehmer

- Als Prozessberater oder Coach verfügen die Teilnehmer über ein neues, zukunftsweises Beraterprofil, das sie sowohl für zukunftsorientierte Betriebsleiter als auch für Arbeitgeber als key accountner, der die Fachberatungsaufträge akquiriert, attraktiv macht.
- Die Teilnehmer haben ein neues interessantes und abwechslungsreiches Angebot für ihre anspruchsvollen Kunden in der Tasche.
- Die Teilnehmer profitieren von ihrem neuen methodischen Know-how und ihrer erweiterten Kompetenz in allen Beratungssituationen und gestalten Entwicklungs- und Beratungsprozesse sowohl in ihrer eigenen Organisation als auch bei Kunden zielorientierter und sicherer.
- Die Teilnehmer wissen, wovon sie reden, wenn sie Betriebsleiter coachen: Denn (Vorsicht Nebenwirkungen!) neben ihrer methodischen Säge schärfen sie in dieser Ausbildung auch nach Bedarf ihr persönliches und unternehmerisches Profil und werden dabei selbst von den Kolleginnen und Kollegen gecoacht und beraten.

5 Das Ausbildungskonzept




5.1 Elemente der Coachausbildung

Das Ausbildungskonzept beinhaltet die folgenden Elemente:

- Ausbildungsseminare, in denen zentrale Inhalte, Methoden und Konzepte des Coachings vermittelt und eingeübt werden und deren Anwendung in den Coaching-Gruppen vorbereitet wird,
- Pilot-Coaching-Kunden oder Pilot-Coaching-Gruppen, bei denen das Gelernte unmittelbar angewendet und erprobt wird,
- Kollegiale Coaching-Gruppen, in denen die Coaches das Gelernte üben, ihre Erfahrungen aus der Praxis reflektieren und sich beim Coaching auch in der Rolle des Kunden erleben.

Wie diese Elemente ineinander greifen können, zeigt die nachfolgende Abbildung:

Abbildung1: Zeitliche Abfolge der verschiedenen Ausbildungselemente

Zentrale Ausbildungsmodulare	
Kollegiale Coachings (Teilnehmer der Coachingausbildung)	
Pilot-Einzel- / Gruppen- coaching (durchgeführt von den Teilnehmern der Coachingausbildung)	

5.2 Dauer und Inhalte der zentralen Ausbildungsmodule

Die 5 Module sind jeweils dreitägig. Um die Ausbildungstage optimal nutzen zu können, wird eine Anreise am Vorabend empfohlen.

Modul 1: Konzepte & Methoden für das Coaching (dreitägig)

die Inhalte:

- Kennen lernen
- Einführung Coaching
- Vereinbarungen zur Zusammenarbeit
- Coaching-Bedarf und -Auftrag
- Fachberatung und Prozessberatung (Coaching)
- Die 7 Grundelemente von systemischer Beratung und Coaching
- Coaching mit Zielvereinbarungen und Monitoring der Ergebnisse
- GROW Modell
- Instrumente systemischen Coachings
- Qualitätsmanagement beim Coaching
- Aufsetzen der kollegialen Coaching-Gruppen
- Kundengewinnung für Pilot-Coachings
- Transfervorbereitung für die ersten Gruppen- und Einzel-Coachings

Modul 2: Coaching als Unterstützung in Veränderungsprozessen (dreitägig)

die Inhalte:

- Erkenntnisse, Erfahrungen seit Seminar 1
- Grundlagen des Veränderungsmanagements
- Funktionsweise sozialer Systeme – Entwicklungspyramide
- Konzepte, Methoden und Techniken für die Gestaltung von Veränderungsprozessen
- Mehr Wirksamkeit in der Beratungsarbeit durch praktische Coaching-Elemente
- Persönliche Entwicklungs- und Übungsvereinbarungen

Modul 3.1: Die Coach-Persönlichkeit (dreitägig)

die Inhalte:

- Erkenntnisse, Erfahrungen seit Seminar 2
- Einführung: Die Coachpersönlichkeit – Wege zum wirkungsvollen Einsatz der eigenen Person
- Selbstreferenz als Grundlage einer erfolgreichen Coachpersönlichkeit
- Persönlichkeit und Entwicklung – Analyse der Stärken und Entwicklungspotenziale oder -erfordernisse und Arbeit an persönlichen Zielen
- Einführen einer Feedback-Kultur
- Persönliche Entwicklungs- und Übungsvereinbarungen
- Zwischenevaluierung der bisherigen Arbeit in den Gruppen und der eigenen Coachtätigkeit

Modul 3.2: Marketing von Coaching

die Inhalte:

- Erfolgreiches Marketing von Bildungs- und Beratungsleistungen
- Unsere eigene Verkaufshaltung und die Konsequenzen daraus
- Die richtige Marketingstrategie für Coaching-Produkte
- Nutzenargumentation im Verkaufsgespräch
- Persönliche Entwicklungs- und Übungsvereinbarung

Modul 4: Coaching von Teams und Gruppen (dreitägig)

die Inhalte:

- Erkenntnisse, Erfahrungen seit Seminar 3
- Coaching-Methoden und Settings für die Anwendung in Arbeitskreisen und Coaching-Gruppen
- Mit welcher Art von Teams haben wir es bei unseren Kunden zu tun?
- Funktionsweisen und Erfolgsfaktoren von Gruppen und Teams
- Führung von Teams in Veränderungssituationen
- Prinzip der Selbstorganisation
- Persönliche Entwicklungs- und Übungsvereinbarungen

Modul 5: Coaching in Konflikt-, Krisen- und Stresssituationen (dreitägig)

die Inhalte:

- Erkenntnisse, Erfahrungen seit Seminar 4
- Konflikte verstehen
- Konzepte und Werkzeuge zur Begleitung in Konfliktsituationen
- Umgang mit Stress und Krisen
- Persönliche Entwicklungs- und Übungsvereinbarungen
- Evaluierung, Abschluss und Zukunftsausblick

5.3 Ausbildungsunterlagen und horizontaler Wissenstransfer

Die Teilnehmer erhalten ein Handbuch, das sich im Laufe der Ausbildung sukzessive mit allen wichtigen Informationen füllt. Zu jedem Ausbildungsmodul werden wesentliche Inhalte als Folienvorlagen, Arbeitsblätter und Hintergrundtexte zur Verfügung gestellt. Auf Grundlage der zur Verfügung stehenden Digitalaufnahmen wird zu jedem Modul ein Flipchartprotokoll über die erarbeiteten Ergebnisse erstellt.

6 Die Teilnehmer/innen

Die Ausbildung ist zugeschnitten auf

- Beraterinnen und Berater, die landwirtschaftliche Betriebe in Veränderungsprozessen begleiten und hierzu ihren Methodenkoffer und ihre Beraterpersönlichkeit weiterentwickeln wollen,
- Arbeitskreisleiter und Bildungsakteure, die mit Betriebsleitergruppen arbeiten und ihr Themenspektrum und ihre Methodik über den fachlichen Bereich hinaus erweitern wollen,
- Teamleiter und Führungskräfte von Beratungseinrichtungen, die durch Coaching das Dienstleistungsspektrum erweitern und als Führungsinstrument nutzen wollen.

Mitgebracht werden sollte Erfahrung im Bereich Beratung/ Bildung und im Umgang mit Gruppen sowie Offenheit und Freude, sich persönlich und professionell in einen spannenden Lern- und Entwicklungsprozess zu begeben.

7 Die Ausbilder/innen



Thomas Fisel: Jahrgang 1962; Dipl. Ing. agr.; Trainer, Berater und systemischer Coach; 10 Jahre landwirtschaftliche Beratung und Geschäftsführer einer Beratungsorganisation; seit 2000 Organisationsberatung, Personaltraining und Coaching in Landwirtschaft und Industrie; Projektleiter des Modellvorhabens „Coaching in der Landwirtschaft“ der Andreas Hermes Akademie.



Barbara Kathrein: Jahrgang 1965; langjährige Tätigkeit als Beraterin für den landw. Lehr- und Beratungsdienst der Landwirtschaftskammer; seit 2001 selbstständige Trainerin und Coach in der Landwirtschaft; ausgebildet für Training, Moderation, Akad. Bildungsmanagement, päd. Psychodrama.

8 Teilnahmebedingungen und Kosten

Die Ausbildung umfasst 15 Ausbildungstage sowie sechs kollegiale Coachings. Die Kosten für die Ausbildung sind nach Teilnehmerzahl gestaffelt: von 3.550 € bei 14 Teilnehmern bis 3.950 € bei 10 bzw. 11 Teilnehmern (Bruttopreise, MwSt. fällt nicht an). In der Kursgebühr enthalten sind: die Ausbildung, die Ausbildungsunterlagen sowie ein Ausbildungszertifikat. Gerne kommen wir Ihnen mit einer gestaffelten Zahlung entgegen: Zum Beispiel in 2 Teilzahlungen à 50 % nach dem 2. und 4. Modul.

Hinzu kommen Kosten für Übernachtung, Verpflegung und Tagungsservice, die direkt vor Ort beglichen werden können. Es gelten die AGBs der Andreas Hermes Akademie.

Kontoverbindung der Andreas Hermes Akademie: Konto-Nr. 39 084 785 bei der Sparkasse Köln Bonn, BLZ 370 501 98, Stichwort „Coachingausbildung 2012“.

Förderprogramme:

Bundesweit: Bildungsprämie → www.bildungspraemie.info

Bundesländer:
siehe InfoWeb Weiterbildung: www.iwwb.de/weiterbildung.html

Zum Beispiel:

NRW: Bildungsscheck → www.bildungsscheck.nrw.de

Nds.: Förderung individ. Weiterbildung: → www.iwin-niedersachsen.de

9 Ihre Ansprechpartner:

Sollten Sie Fragen zu den Inhalten und/oder der Organisation zur Coachingausbildung haben, rufen Sie uns gerne an:

Ihre Fragen beantworten Ihnen gerne Thomas Fisel, AHA
unter Tel: 08 21/ 26 39 017 oder per E-Mail: thomas.fisel@t-online.de
und

Marietheres Förster in der AHA unter Tel: 02 28 / 9 19 29 -28 oder
per E-Mail an: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de.

10 Termine für den neuen Ausbildungsdurchgang in der AHA in Bonn-Röttgen

Modul 1: Di – Do, 03. bis 05. April 2012

Modul 2: Mo – Mi, 11. bis 13. Juni 2012

Modul 3: Di – Do, 04. bis 06. September 2012

Modul 4: Di – Do, 06. bis 08. November 2012

Modul 5: Di – Do, 19. bis 21. März 2013

11 Anmeldung / Interessenbekundung

Andreas Hermes Akademie
im Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft e.V.
- Marietheres Förster -
In der Wehrhecke 1
53125 Bonn
Telefax: 02 28 – 9 19 29 -55, E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de

Bitte tragen Sie Ihre Daten gut leserlich ein. Vielen Dank!

Name, Vorname _____

Institution _____

PLZ Wohnort _____

Straße _____

Telefon, Fax _____

E-Mail _____

Ich melde mich verbindlich zu allen Modulen der „Ausbildung zum Systemischen Coach für die Landwirtschaft“ in 2012/13 an.

Zum ersten Ausbildungsmodul vom 03. bis 05. April 2012, Beginn 11.00 Uhr, in der AHA in Bonn werde ich
am _____ um _____ Uhr anreisen.

Die Kursgebühren werde ich jeweils nach Ablauf des ersten bzw. vierten Moduls in vereinbarter Höhe auf
folgendes Konto der Andreas Hermes Akademie überweisen:
Konto-Nr. 39 084 785 bei der Sparkasse Köln Bonn (BLZ 370 501 98)
unter dem Stichwort „Coachingausbildung 2012“.

Ich bin interessiert und wünsche ein persönliches Informationsgespräch zum Thema Coachingausbildung mit Thomas Fisel.

Datum

Unterschrift