

## **Ausbildung zum Business Coach**

Motivierendes Leistungsklima entwickeln



---

## Ausbildung zum Business Coach

### Motivierendes Leistungsklima entwickeln

---

- Was sind die Aufgaben eines Business-Coachs?
- Was zeichnet ihn aus?
- Welche Coachingmethoden sind im Alltag erfolgreich?
- Wie baut man ein professionelles Coachingkonzept auf und wie setzt man es gezielt um?
- Wie schaffen Sie es, dass Ihr Coaching für Mitarbeiter motivierend und leistungsorientiert zugleich ist?
- Wie lassen sich Mitarbeiter für Coaching begeistern?
- Wie können Sie den nachhaltigen Erfolg Ihrer Coachings sichern?

Wenn Sie diese Fragen beschäftigen und Sie immer auf der Suche nach neuen Ideen, Tipps, Impulsen und Strategien für erfolgreiches Business-Coaching sind, dann möchten wir mit Ihnen in der Business-Coach-Ausbildung die passenden Antworten erarbeiten.

#### **Ziele der Ausbildung**

Engagierte und erfolgsorientierte Mitarbeiter bilden das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Ziel der Ausbildung: Führungskräften wirkungsvolle, praxisnahe und einfach umsetzbare Coachingmethoden zu vermitteln, die eine Leistungssteigerung ermöglichen.

#### **Besonderheit: Return on Investment**

Um Unternehmen einen direkten Output zur Investition zu ermöglichen, garantieren wir maximale Praxisnähe.

Die Teilnehmer entwickeln ab dem ersten Modul der Ausbildung Coachingmaßnahmen für drei bis fünf ihrer Mitarbeiter - vom Coachingplan über Themen wie Professionelle Verkaufstechniken, Change- und Konfliktmanagement, Kommunikation und Motivation.

---

## Ausbildungsschwerpunkte

Die Ausbildung gliedert sich in in fünf Module.

---

### 1. Grundlagen/Methoden/Modelle/Anwendungen

- Die wichtigsten Ziele und Aufgaben eines Coachingprozesses
- Kompetenzen von Coachs
- Ablauf und Aufbau eines Coachingprozesses
- Persönliche Analyse des eigenen Coachingstils
- Einsatz von Körpersprache, Mimik, Gestik und bildhafter Sprache
- Als Coach wirken und überzeugen - immer und überall
- Trockene Themen lebendig und variantenreich gestalten
- Coachinggespräche effektiv vorbereiten, durchführen, nachbreiten

### 2. Performanceanalytik

- Potenziale von Mitarbeitern erkennen und entwickeln
- Verkaufsgespräche gezielt analysieren
- Swot-Analyse auf Coaching übertragen
- Monitorings
- Kompetenzanalysen

### 3. Gezieltes Coaching im Alltag

- Gezielte Vorbereitung der Kundenbesuche
- Professionelle Feedbacks geben
- Performance- und Entwicklungspläne gemeinsam mit ADM erstellen und die Umsetzung im Alltag unterstützend begleiten

## Ausbildungsschwerpunkte

Die Ausbildung gliedert sich in in fünf Module.

---

### 4. Erfolgs- und Leistungsentwicklung

- Entwicklungsprozesse systematisch coachen
- Individuelle Coachingthemen interessant aufbereiten
- Toolbox-Verkauf (Präsentationen, Skillcards, Handouts, Checklisten)
- Erstellung eines Coachingkonzeptes (3-5 ADM)

### 5. Evaluation/ Erfolgsmessung

- Best Practice
- Vorstellung eines umgesetzten Coachingkonzeptes
- Prüfung

## Wissenswertes

---

### Handouts / Präsentationen

Jeder Teilnehmer erhält vollständige Unterlagen, Leitfäden und Checklisten, die das Coaching in der Praxis einfach umsetzbar und erfolgreich machen. Die Inhalte stehen den Teilnehmern sowohl als Handout wie auch als CD zur Verfügung.

### Lernerfolgskontrolle und persönliches Feedback für die Teilnehmer

Nach jedem Modul erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Feedback anhand eines Kompetenzprofils und erarbeitet gemeinsam mit dem Trainer einen Entwicklungsplan mit Maßnahmen und Aktivitäten, um die Inhalte mit sofortiger Wirkung erfolgreich in der Praxis anzuwenden.

### Spezial

Die Ausbildung zum Business-Coach kann auch als Einzelcoachingmaßnahme und als firmeninterne Veranstaltung (individuell auf Ausrichtung und Strategie des Unternehmens angepasst) gebucht werden.

### Prüfung

Die Ausbildung ist von PaulySales zertifiziert.

### Ausbildungsleiterin

Christina Platvoetz  
Dipl. Betriebswirtin (WA), Expertin für Kommunikation und Performance

**Dauer** 10 Tage

### Investition für offene Ausbildungen

4.900,00 € pro Teilnehmer (Nettopreis)  
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer 931,00 €: Bruttopreis 5.831,00 €  
Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

**Investition für firmeninterne Ausbildungen oder für Einzelcoachingmaßnahme richtet sich nach dem Tagessatz.**

---

## Wünschen Sie weitere Informationen?

---

Gerne senden wir Ihnen detaillierte Informationen und Referenzen zu oder informieren Sie in einem persönlichen Gespräch über Ziele, Inhalte, Chancen und Möglichkeiten der Ausbildung.

### **Kontakt**

Bodo Pauly

PaulySales GmbH  
Dreckenacher Weg 10  
D-56295 Lonngig

Telefon +49 (0) 2625 95994-50

Fax +49 (0) 2625 95994-51

E-Mail [info@paulysales.de](mailto:info@paulysales.de)

Internet [www.paulysales.de](http://www.paulysales.de)