

## Termine:

Die Ausbildung beginnt nach der Sommerpause im September 2005 und endet im Juni 2006.

Die genauen Termine erhalten Sie auf unserer Homepage unter [www.NLP-training-weil.de](http://www.NLP-training-weil.de) oder telefonisch unter 06431- 583 740.

## Anmeldung:

Um die Seminarteilnahme sicherzustellen, ist die schriftliche Anmeldung mit gleichzeitiger Anzahlung von 10 % der Ausbildungskosten erforderlich.

Anzahlung überweisen Sie bitte auf das Konto Dr. Weil, Nr. 140 00 400 bei der Kreissparkasse Limburg, BLZ 511 500 18.

## Zahlungsweise:

Der Gesamtbetrag für den gebuchten Baustein ist bei Beginn der Ausbildung fällig.

Teilzahlungsvereinbarungen mit einem Aufschlag von 5 % sind möglich.

## Bedingungen:

Fehlt ein Teilnehmer, so kann dieser das fehlende Wochenende während einer Folgeausbildung unentgeltlich besuchen, bzw. wir stellen eine Videoaufzeichnung zur Verfügung. Die Rückzahlung von Teilnahmegebühren wegen versäumter Seminare ist ausgeschlossen. Bei Absage eines Seminarwochenendes durch uns, erfolgt eine Rückzahlung der Seminargebühr. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

## Veranstalter:

**Dr. Helmut Weil**

**Dipl- Betriebswirt**

**Heilpraktiker (Psychotherapie)**

**Gestalttherapeut**

**Lehrtrainer DVNLP**

**Lehrcoach DVNLP**

Wenn Sie irgendwelche Fragen haben, so rufen Sie mich an. Klarheit und Bewußtheit zu fördern ist mein Hauptanliegen und meine Lebensaufgabe.

## Seminaraufbau:

Die Ausbildung besteht aus 3 Grundseminaren, die Ihnen das Rüstzeug dazu vermitteln, als Coach im Rahmen Ihrer jetzigen Tätigkeit mit Menschen zu wirken.

**Grundseminar** (3 Wochenenden)  
750.- EUR

Eigenen Standort bestimmen

Kontaktfähigkeit optimieren

Möglichkeiten der Hilfestellung

Auf die Grundseminare folgen 4 Aufbauseminare, die Sie einzeln oder zusammen buchen können. Inhalt sind jeweils spezielle Fragestellungen, die im Rahmen einer Coaching-Tätigkeit auftauchen können.

**Aufbauseminar I**  
Konfliktmanagement  
250.- EUR

**Aufbauseminar II**  
Gesprächs- und Fragetechniken  
250.- EUR

**Aufbauseminar III**  
Systemische Aspekte von Konflikten  
250.- EUR

**Aufbauseminar IV**  
Team- und Gruppenprozesse nutzen (Team-Coaching)  
250.- EUR

Die Seminare werden Samstags und Sonntags von 9.30 Uhr bis 18.00 Uhr durchgeführt.

Das Grundseminar mit 3 Wochenenden kostet 750.- EUR, die 4 Aufbauseminare je 250.- EUR.

Bei Buchung aller Wochenenden beträgt der Gesamtpreis 1600.- EUR. Ehepaare, Schüler und Studenten erhalten Sonderkonditionen nach Rücksprache. Ein umfangreiches Seminarhandbuch ist im Preis inbegriffen.



**Ausbildung  
zum**

**Praktiker-Coach  
2005 / 2006**

Im Rhein-Main-Gebiet

mit  
**Dr. Helmut Weil  
und  
Bernhard Tille**

Staffeler Weg 22  
65555 Limburg-Offheim

Tel 06431 - 583 740

Fax 06431 - 583 752

E-Mail [helmut-weil@t-online.de](mailto:helmut-weil@t-online.de)

## Was vermitteln wir in der Grundausbildung?

1. Im ersten Schritt erfolgt die eigenen Standortbestimmung der Teilnehmer. Wie stehe ich selbst zu meinem Beruf, meinen Aufgaben. Dann untersucht jeder Teilnehmer für sich die Problembereiche, für die er Information und Unterstützung benötigt. Für eine selbstständige Weiterführung dieser Standortbestimmung und die Weitervermittlung dieser Erfahrung vermitteln wir dann ein umfangreiches und für jeden individuell anwendbares Instrumentarium.

2. Im zweiten Teil arbeiten wir an der Kontaktfähigkeit und bieten wieder ein umfangreiches Instrumentarium, mit dem jeder Teilnehmer Defizite aufarbeiten und Qualifikationen verbessern kann. Kommunikativer Kontakt zu Kollegen und Mitarbeitern ist die Voraussetzung dafür, mit diesen in einen Prozess des Coaching und der Förderung einzutreten. Ohne diesen Kontakt aufzubauen, wird jeder Versuch der Einwirkung auf erheblichen Widerstand stossen.

3. In einem dritten Schritt vermitteln wir Möglichkeiten der Einwirkung und der Hilfestellung für andere Menschen. Je klarer und eindeutiger wir unseren eigenen Standort und Orientierung gefunden haben (Teil 1) und je besser wir mit dem anderen Menschen in Kontakt treten können (Teil 2), um so wirkungsvoller können wir nun die Instrumente einsetzen, die in Teil 3 vermittelt werden. Die Teilnehmer erhalten sowohl die konkreten Hilfsmittel und Instrumente als auch die Anleitung und Übung, wie sie vermittelt und angewandt werden können.

## Für wen ist die Ausbildung nützlich?

Besonderem Druck ausgesetzt sind AbteilungsleiterInnen, sonstige Vorgesetzte, TeamleiterInnen, selbstständige UnternehmerInnen in Klein- und Mittelbetrieben, PraxisinhaberInnen, InhaberInnen technischer Büros, LeiterInnen sozialer Einrichtungen, Lehrkräfte usw.

Mit immer weniger Mitarbeitern sollen immer höhere Leistungen erbracht werden. Das erfordert von diesem Personenkreis neben den fachlichen Fähigkeiten, die vorausgesetzt werden, auch immer höhere Kompetenzen zur Führung und Betreuung von Mitarbeitern. Die Fähigkeit zum Coaching ist dabei eine Kernkompetenz

## Was geschieht in den Aufbauseminaren?

Dort behandeln wir Störungen, die beim Coaching auftreten können, sowie die Einordnung der Probleme und Lösungen in systemische Zusammenhänge.

**1. Spezielle Gesprächs- und Fragetechniken** können helfen, notwendige Ansatzpunkte für Kommunikation und Unterstützung zu finden. Sie können außerdem benutzt werden, wenn Hilfe und Unterstützung abgelehnt oder gar sabotiert wird. Wie kann ich die Bereitschaft des Mitarbeiters fördern, Coachingmaßnahmen anzunehmen, wie Widerstände erkennen und abbauen?

**2. Konfliktmanagement:** Was tun, wenn neben der Notwendigkeit der Förderung von Kollegen und Mitarbeitern auch bestehende oder neu entstehende Konflikte zu bewältigen sind? Welche Lösungsmöglichkeiten sehen mir zur Verfügung? Darauf geben wir eine Antwort und üben an praktischen Beispielen aus dem Umfeld der Teilnehmer.

**3. Systemische Aspekte** von Konflikten: Jeder Mensch ist Mitglied in mehreren Systemen. So hat er eine Herkunftsfamilie, die ihn stark geprägt hat, meist eine Gegenwartsfamilie oder Beziehung, die Organisation seiner Arbeitsumgebung und möglicherweise noch eine Reihe von weiteren Systemen, in die er eingebunden ist. In den letzten Jahren wurde immer stärker erforscht, welchen starken Einfluss diese Systeme auf den einzelnen Menschen haben. Ihre Wirkung zu erkennen und in Coachingprozesse einzubeziehen kann deshalb sehr wirkungsvoll sein.

**4. Team- und Gruppenprozesse** gehorchen anderen Gesetzen als die Kommunikation zwischen zwei Menschen. Wir vermitteln Einblicke in Gruppenprozesse, wie man sie erkennen und nutzen kann.

In all diesen Trainingseinheiten wird der Praxisbezug immer wieder ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt. Trainiert wird an praktischen Beispielen aus Ihrem Arbeitsalltag, an Problemen, die Ihnen bisher unüberwindliche erschienen sind. Die verwendeten Lösungsstrategien sind dabei so aufbereitet, dass sie ohne Veränderung auch auf ähnliche Fälle in der Zukunft angewendet werden können. Das gewährleistet einen hohen Praxistransfer.

## Warum ist diese Ausbildung erforderlich?

Je teurer der Faktor „menschliche Arbeit“ im weltweiten Vergleich ist, um so stärker ist der Druck auf die Leistung des Einzelnen, seine Abteilung, sein Team, seine Praxis, seine Kanzlei, sein Büro, sein Unternehmen.

Damit erhöhen sich die Risiken für Konflikte, Mobbing, Burnout und durch Überlastung bedingte Krankheiten. Gleichzeitig steigt die Anforderung an Kreativität, Einsatzbereitschaft, Flexibilität, soziale, kommunikative und emotionale Kompetenz.

Verunsicherung und existenzielle Bedrohung sind jedoch eine schlechte Voraussetzung für optimale Leistung. In unserer Ausbildung trainieren wir die Hilfsmittel, die in eine positive Aufwärtsentwicklung führen können.

## Wie geschieht die Vermittlung von Kompetenzen?

Die Besonderheit in unseren Ausbildungen besteht darin, dass die Vermittlung von Informationen und Wissen nur einen geringen Teil einnimmt. Kompetenztraining ist das Ziel.

Dies geschieht in mehreren Stufen:

- ◆ Einführung und Information
- ◆ Einordnung der Information in den individuell en Zusammenhang
- ◆ Verständnisfragen und Diskussion
- ◆ Durchführen praktischer Übungen unter Einbeziehung persönlicher Problemstellungen
- ◆ Nachbesprechung und Ausräumen von Unklarheiten
- ◆ Umsetzung in die tägliche Praxis
- ◆ Klärung auftretender Fragen und Problemen im kollegialen Coaching unter Supervision

Diese in über 10-jähriger Erfahrung erprobte und immer wieder verbesserte Methode garantiert einen hohen Lernttransfer in die praktische Alltagsarbeit.

Der hohe Lernttransfer wird begünstigt durch eine Atmosphäre von Akzeptanz und lockerem und fröhlichem Umgang der Teilnehmer untereinander und mit den Trainern, ohne dass die Kompetenzziele verloren gehen.