



ZERTIFIKAT

Rüdiger Reuter

hat die

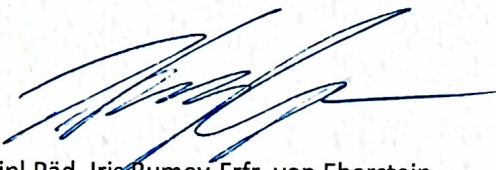
TRAINCOACH-AUSBILDUNG MIT STRUCTOGRAM®

Von Oktober 2020 bis April 2022

erfolgreich absolviert

Der Nachweis der inhaltlichen Umsetzung der Ausbildung in die Praxis wurde durch das Coaching der Führungskräfte eines sich im Transformations-Prozess befindlichen mittelständischen Unternehmens erbracht.

Bremen, 21.Mai 2022


Dipl.Päd. Iris Rumey-Frfr. von Eberstein



VERUM Iris Rumey-Frfr. von Eberstein Geschäftsinhaberin | Senior Train-Coach

Back Office: Ernst-August-Str. 9 | 21354 Bleckede | Fon 0171 - 8 34 16 59 | www.ve-rum.de | Iris.Rumey@ve-rum.de



ZERTIFIKAT

Inhalte der TrainCoach®-Ausbildung

Modul 1: Meine Rolle als Coach - „Schlüssel zur Selbstkenntnis - Structogram®“

STRUCTOGRAM®: „Schlüssel zur Selbstkenntnis“ • Ermittlung der persönlichen Hirnstruktur mit der STRUCTOGRAM®- Biostruktur-Analyse • Der Persönlichkeit entsprechende Wege aus der Stressfalle Konfliktmanagement und Deeskalations-Strategien	Persönliche Wirkung • die eigene Sprache, Körpersprache, Gestik und Mimik authentisch aber auch strategisch nutzen • Steigerung der persönlichen Ausstrahlung und Kommunikations-Kompetenz Rolle als Trainer • didaktischer Aufbau - lerneffektive Präsentation / STRUCTOGRAM®-orientiert • Grundlagen der Präsentation
---	---

Modul 2: Mein Coachee und sein Potential - „Schlüssel zur Menschenkenntnis - Triogram®“

TRIOGRAM®: „Schlüssel zur Menschenkenntnis“ • die Sprachmuster, Körpersprache, Gestik und Mimik anderer Menschen nutzbringend lesen können • Menschen in ihrer Individualität zu verstehen, passend zu behandeln und unnötige Konflikte zu vermeiden • sich auf die Kommunikations- und Persönlichkeits-Strukturen anderer Menschen einstellen können • Veränderungs-prozesse nach dem „Günter“-Prinzip	Gruppendynamische Prozesse • Prozesse erkennen und lenken • Konfliktmanagement und De-Eskalations-Strategien • unterschiedliche Teilnehmer moderiert führen Grundlagen der Moderation
---	---

Modul 3: Gruppendynamische Prozesse Coaching - „Schlüssel zu Kunden®“

STRUCTOGRAM®: „Schlüssel zum Kunden“ • wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produkt-bezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen zu erkennen • die „passenden“ Argumente für Produkte bzw. Dienstleistungen Ihres Unternehmens abzuleiten • die spezifische Signalwirkung dieser Produkte im TRIOGRAM® zu orten • verbale- und nonverbale Kommunikation „lesen“ • Kundenspezifische Nutzen-Argumentation • Produkt- und Leistungs-Vorteile in das Werte-System des Kunden übersetzen • Umgang und Entkräftung möglicher Kaufwiderstände • Erkennen individueller Kaufsignale und Abschluss-Formulierungen	Persönliche Wirkung • Erfolgreiche Nutzung der eigenen Sprachmuster, Körpersprache, Gestik und Mimik • verbale und nonverbale Kommunikation • Besonderheiten der Körpersprache lesen lernen • Gespräche mit bewusster Körpersprache gestalten Psychologische Modell und Coaching Tools • Team und Gruppendynamische Prozesse • vom Me- zum We- Board • Tuckmann – Uhr
---	--



ZERTIFIKAT

Modul 4: Life – Coaching – Resilienzprinzip - „Schlüssel zum Mitarbeiter®“

STRUCTOGRAM®: „Schlüssel zum Mitarbeiter“ • soziale Hierarchien erkennen, sichtbar machen und lenkend Einfluss darauf nehmen • wie werden neue Mitarbeiter/-innen fördernd eingeführt – gecoacht • wie können Mitarbeiter/-innen möglichst störungsfrei ihr persönliches Potential ausschöpfen, einbringen und zufrieden mit Motivation arbeiten • Resilienzprinzip – wie es gestaltet werden kann, um Mitarbeiter/-innen in ihrer Entwicklung zu unterstützen • Kurz-Coaching Methode	Persönliche Wirkung • mit Sprache und Körpersprache führen • in neuen Handlungsmustern agieren Psychologische Modell und Coaching Tools • We-Board • The Work • Präsentationstechniken
---	---

Modul 5: Coaching im Spiegel der Pferde - Change Management

Coaching im Spiegel der Pferde • Klarheit und Präsenz der eigenen Person flexibilisieren • Orientierung geben – Präsenz zeigen • Stets konzentriert sein • Resonanz erzeugen • Vertrauen schaffen • Persönlich ausgeglichen bleiben • Verbale und nonverbale Kommunikation reflektieren und verbessern	Change Management • Phasen im Change Managementprozess – Coachen im Veränderungsprozess • Mögliche Maßnahmen im Veränderungsprozess • Schlüsselfunktionen der Führungskraft in diesem Prozess (Aufgaben und Grenzen) • Krisen-Coaching (Burnout/ Stressüberlastung) • Gruppendynamisches Wissen • Veränderungswissen: Erfolgsfaktoren bei Veränderungsprozessen • Umgang mit Widerstand • Systemisches Wissen – Komplexität, Verflechtung und Veränderungen in Systemen sichtbar machen
---	---

Modul 6: Marketing für TrainCoaches - „Ich als Marke“

Die Marke bin Ich • erfolgreiches Selbstmarketing • 10 Gebote des persönlichen Marketings	Vertriebsstruktur Trainer • Kundenakquise – Networking • dienstleistungsorientiert Denken und Handeln • erst „dienen“ dann verdienen • Gespräche individuell nach dem STRUCTOGRAM® des Kunden gestalten
Positionierung im Berufsfeld • STRUCTOGRAM®-Trainer-Marketing	Kunden erfolgreich ansprechen • Kundenakquise erfolgreich für sich als TrainCoach zu gestalten • Sinn und Nutzen von Networking • Seine eigene Marke zu entwickeln und zu positionieren • den Einsatz unterschiedlicher Medien kennen