KurszentrumAarau

Institut für Coaching und Kurzzeitberatung

KurszentrumAarau
Institut für Coaching und Kurzzeitberatung

Ausbildungspartner

bso

SYSTEMIS

Der Aufbau des Info-Nachmittags

1. Begrüssung: Werner Herren, Kurszentrum Aarau
2. Roland Seefeld: Kurze Vorstellungsrunde der Teilnehmenden
3. Nicole Wägli und Felix Rothenbach, Systemis
4. Christoph Bär, bso
   - Das bso Label und die damit verbundenen Qualitätsansprüche
5. Danièle Zatti Kuhn, Kleingruppenarbeit: Was sind unsere Erwartungen? Was fehlt uns in der Coaching-Praxis?
6. TN: Rückmeldungen aus Gruppen
7. WH/DZ/RS: «Auf dem Weg zum bso Coach» - Aufbau und Inhalte der Weiterbildung - Organisatorisches
8. Alle: Fragen - Austausch

Ziel dieser Zusammenkunft

- Dass wir uns kennenlernen
- die Bedürfnisse hinsichtlich einer systemisch-lösungsorientierten Coaching-Weiterbildung hören
- erfahren, ob unser Weiterbildungs-Angebot passt

Meine Erwartungen/Bedürfnisse an diese Weiterbildung (Gruppenarbeit)

Welche Coachings-Kompetenzen sind schon vorhanden?

Was wollen / müssen wir noch lernen?

Auf dem Weg zum Coach bso

Kursaufbau & Inhalte

Systemisch-Lösungsorientiertes Arbeiten im Mehrpersonen-System:
Coaching in der Wirtschaft, Verwaltung oder Non-Profit Unternehmen (z.B. in Schulen, Kirchgemeinden, Spitälern usw.)

Begleitung von Führungskräften, Teams und
Arbeitsgruppen in Entwicklungsprozessen und bei Konfliktlösung

Auf dem Weg zum bso Coach

Das Aarauer Modell
in der Arbeit im Mehrpersonen-System

Übersicht:

20 Ausbildungstage
6 Seminare (5 T. Konflikt)

120 Stunden

Zertifikat:
Systemische Kompetenz

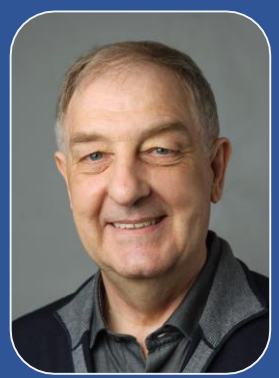
1. Einführung in die 9 Transaktionsmuster
2. Moderationstechnik und Systemisch-Lösungsorientiertes Vorgehen
3. Das Erstgespräch mit Auftraggeber. Anwendung der 9 Transaktionsmuster im Mehrpersonen-System
4. Arbeit mit Teams und Gruppen. Interventionen für die Organisations- und Team-Entwicklung
5. Konfliktmoderation, Konflikt-Lösung (5 Tage)

Seminarleitung

Roland Seefeld
Systemtherapeut
Master ZiS SLK

Danièle Zatti
Coach
Master ZiS SLC

Supervision



Werner Herren
Systemtherapeut
Master ZiS SLK

Die Kursblöcke vermitteln (Struktur)

- Jeder Kurs hat mehrere thematische Schwerpunkte und entsprechende Kursziele
- Die Phasen eines Coachings im Mehrpersonen-System (vom telefonischen Erstkontakt bis zum Abschluss)
- Die 9 Transaktionsmuster und passende Interventionen in realistischen Situationen von Teams und Arbeitsgruppen
- Tools für das Coaching im Mehrpersonen-System (z.B. Moderation, Rollenklärung usw.)

Die Kursblöcke vermitteln (Struktur)

- Haltung und kommunikative Fähigkeiten für die Arbeit im Mehrpersonen-System
- Begriffe, Modelle aus dem Coaching und der Organisations-entwicklung
- Supervision, Tipps aus der Praxis, Literaturhinweise, ausführliche Kursunterlagen

Prozessorientiertes Lernen!

- Unsere Haltung ist, dass der Lernprozess die Inhalte und das Vorgehen bestimmen
- Es kann sein, dass Themen vorgezogen werden, wegfallen oder neue Inhalte vermittelt werden (immer mit Blick auf die Ziele)
- Diese Weiterbildung ist intensiv und herausfordernd: Man ist stärker mit sich und seiner Persönlichkeit konfrontiert

Gottlieb Guntern, Brig/CH
Systemtherapeut

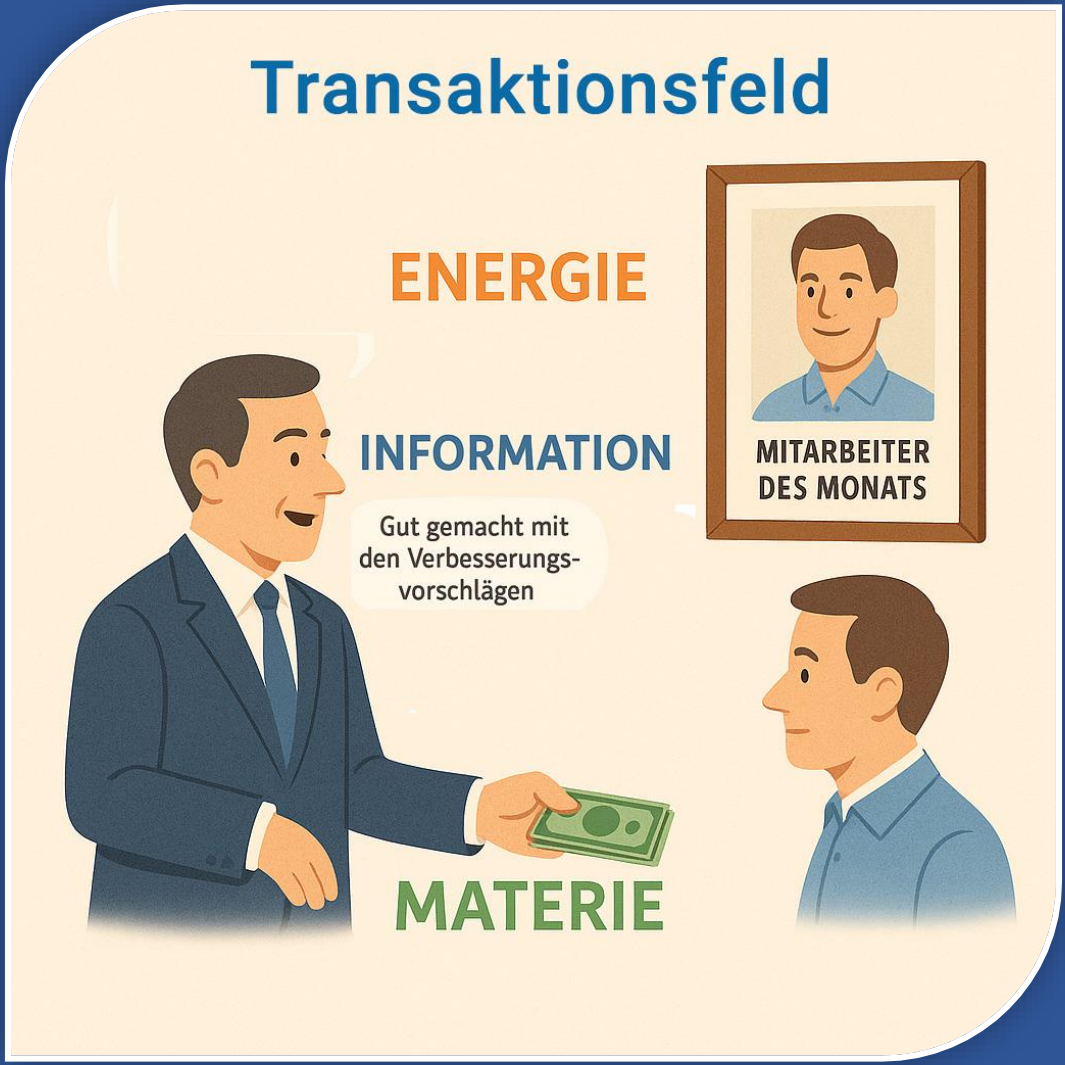
«Inspirator» für das systemische Konzept im Aarauer Modell. Seine Modelle wurden mit unseren eigenen Erfahrungen erweitert, differenziert und für die Anwendung in unserer Praxis (Coaching/KZB) umgesetzt.

Transaktion (nach Guntern)

Austausch von Information – Energie – Materie zwischen Systemen.

Transaktionsfeld
Der Raum / Prozess, in dem dieser Austausch stattfindet.

Transaktionsmuster
Die typische Form, die dieser Austausch annimmt (z.B. autonom, kommunikativ, kooperativ usw.).

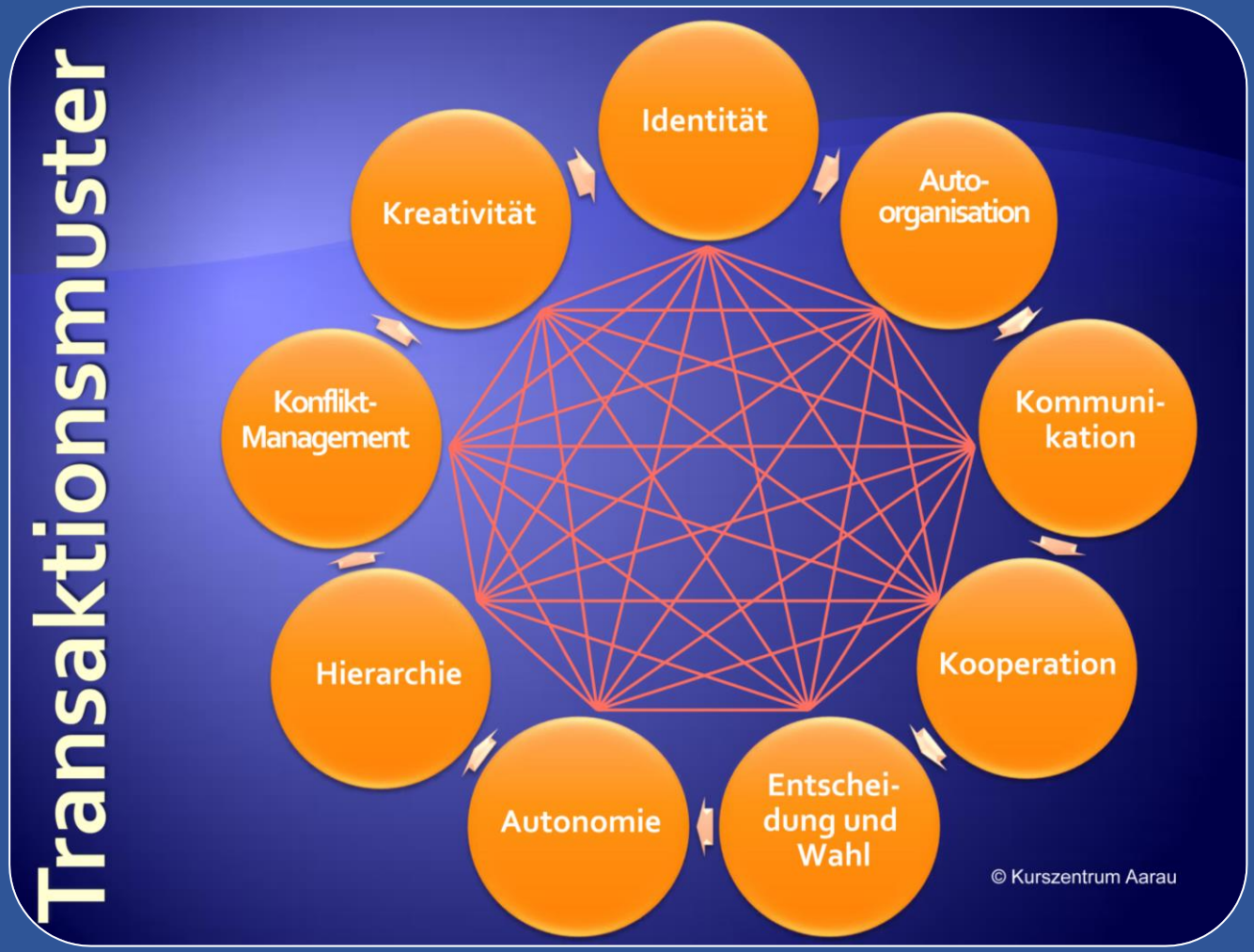


Feld-Theorie (Kurt Lewin)

Das **Feld** ist das unsichtbare Kraft- und Bedeutungsgefüge, das zwischen Menschen wirkt.

Das Verhalten eines Menschen entsteht aus dem Zusammenspiel zwischen Person und Feld.

Wenn sich das Feld verändert, verändert sich das Verhalten (der Menschen im Feld) – oft ohne Worte.



Kurs 1 – Coaching Grundlagen

Grundannahmen & Haltung
Definitionen (Organisationswelt)
Humansysteme ganzheitlich erfassen
Die Organisation als System (St. Galler Managementmodell, Hypothesenmodell)
Die 7 Phasen im Aarauer Modell
Interventionen Phase 1: Vertrauensaufbau, Rapport, Auftragsklärung

Transaktionsmuster
Einführung: 9 Transaktionsmuster
Identität

Ausbildungspartner bso SYSTEMIS

Kurs 2 – Moderation

Methoden der Moderation
Klassischer Ablauf
Analoges Moderationsmaterial
Drehbuch
Lösungsorientiertes Moderieren
Interventionen für alle Phasen im Aarauer Modell

Transaktionsmuster
Kommunikation
Entscheidung

Kurs 3 – Arbeit im Mehrpersonen-System

Telefonische Auftragsklärung
Ablauf Erstgespräch
Rapport im Mehrpersonen-System aufbauen
Physiologien kalibrieren
Zirkuläre & systemische Fragen
Worauf achte ich im Gruppenprozess
Teufelskreise & Muster erkennen
Wie erkennt man Transaktions-muster?

Transaktionsmuster
Autoorganisation
Hierarchie
Autonomie

Ausbildungspartner bso SYSTEMIS

Kurs 4 – Rollen

Begriffsklärungen Rollen
Die Rollenklärung als Intervention
Systemische Interventionen
Strukturaufstellungen
Ausblick Konfliktwoche

Transaktionsmuster
Kooperation
Kreativität

Kurs 5 – Konfliktmoderation

Konfliktarten & Strategien: Heisse und Kalte Konflikte
Auftragsklärung & Konfliktmoderation im Einzel- und Mehrpersonen-System
Interventionen

- Das Konfliktgespräch
- Vorwürfe umwandeln in Wünsche
- Kalibrierte Schleifen unterbrechen
- Reframing
- Intervention bei verhärteten Positionen

Umgang mit Konflikten während eines Team-Coachings

Transaktionsmuster
Konfliktlösung

Ausbildungspartner bso SYSTEMIS

Kurs 6 – Testing

Präsentation Coaching-Projekt

- Feedback Teilnehmende & Kursleiter

Eine persönliche Herausforderung im Mehrpersonen-Coaching meister

- Feedback Teilnehmende & Kursleiter

Auswertung Weiterbildung

Zertifikatsübergabe

Fokus

Nachhaltigkeit
Transfer in den beruflichen & privaten Alltag
Weiterentwicklung

Aufbauseminare nach Bedarf				
	Mein Beratungskonzept	2 Tage	630.- 580.- CHF Frühbucher	**Danièle Zatti Kuhn**
	Der Coach im System Unternehmen: Systemisch-Lösungsorientiertes Coaching und betriebswirtschaftliches Denken	2 Tage	690.- CHF 650.—CHF Frühbucher Inkl. Fachbuch	**Carla Bernegger**
	Organisationsberatung mit Schwerpunkt neue Organisationswelt	3 Tage	1320.- CHF 1190.- CHF Frühbucher	**Christine Kuhn**

Organisatorisches

Kursaufbau:
6 Kurseinheiten (5 × 3 Tage und 1 × 5 Tage) insgesamt 20 Tage

Arbeitsweise:

- Kurze Theorieblöcke
- praktische Übungen, die Wirkung des Vorgehens und der Interventionen aus der Sicht des Klienten-Systems als auch aus der Position des Coaches zu erfahren
- Lerngruppen, die sich einmal zwischen den Kursen treffen
- Präsentation eines eigenen Coaching-Projektes vorbereiten
- Studium der Kursunterlagen, Fallbeispiele und Fachliteratur

Seminardaten:

Seminar 1 Fr. 27.03.2026 bis So. 29.03.2026

Seminar 2 Fr.

Seminar 3 Fr. 12.06.2026 bis So. 14.06.2026

Seminar 4 Mo. 17.08.2026 bis Mi. 19.08.2026

Seminar 5 Mo. 26.10.2026 bis Fr. 30.10.2026**

Seminar 6 Fr. 27.11.2026 bis So. 29.11.2026

Seminarzeiten:

Fr/Sa 09:15 bis 17:30

Sonntag 09:15 bis 14:30

Mo-Mi 09:15 bis 16:45

**** Konfliktblock:**

Mo – Fr 09:15 bis 16:45

Seminarort: Kurszentrum Aarau

Davon profitieren Sie bei uns:

1. Eine **Berufsidentität** (Habitus) als Coach
2. **Selbstvertrauen**, **Selbstbewusstsein**, in einer neuen Berufsrolle
3. **Selbstwirksamkeit,** die hilft sein eigenes Tätigkeitsfeld erfolgreich aufzubauen
4. **Selbstverwirklichung** durch eine sinnvolle und erfüllende Tätigkeit

In der Praxis zählt das, was Sie Können

Fragen...?

Fragen...?

Fragen...?

Fragen...?

Welche Coachings-Kompetenzen sind schon vorhanden?
Was wollen / müssen wir noch lernen?

Meine Erwartungen/Bedürfnisse an diese Weiterbildung (Gruppenarbeit)

- Was motiviert mich, die bso-Anerkennung anzustreben?
- Sehe ich mich eher im Einzelcoaching oder im Mehrpersonensystem?
- In welchem beruflichen Umfeld möchte ich künftig wirken?
  - in der Privatwirtschaft?
  - in Non-Profit-Organisationen (z. B. Schulen, Hilfswerke, sozialen Institutionen, Heime)?
- Welche Erfahrungen bringe ich aus Organisationen bereits mit – sei es als Mitarbeitende*r oder in einer Führungsrolle?
- Welche Fähigkeiten und Kompetenzen benötige ich zusätzlich, um als Coach wirksam und erfolgreich zu sein?