

Ausbildung zum systemischen Business Coach

Zertifizierte Ausbildung der TEAM P Academy

Ausbildungsjahr 2027



Fokus: KI & Selbstcoaching - Coaching in Eigenregie + **tieferer Haltungsarbeit**
Digital & Präsenz in Kombination: best of both!

Systemisch ausgerichtete Ausbildung für alle Profis, die mit Einzelpersonen im Business noch professioneller arbeiten möchten:

Für berufserfahrene Coaches, interne und externe Berater, Prozessbegleiter,
Personaler und Führungskräfte im Business Bereich

Stand: Version 1.0 – 10.08.2026

Coach Ausbildung 2027 - Die Eckdaten

- 9 Präsenz- Trainingstage aufgeteilt auf 6 Module (davon 1 späterer Vertiefungstag nach Abschluss der Ausbildung gemeinsam mit Absolventen der CharakterSchliff-Ausbildung)
- 1 temporeiches und interaktives Digitalmodul als Kick Off (1 Tag)
- 2 selbstorganisierte Übungstage ohne externe Ausbilder in Präsenz
- Zusätzliche Peer Groups (wahlweise Präsenz oder digital)
- Mindestens 3 dokumentierte Live-Coachings mit echten Klienten
- Praktische Projektarbeit zur eigenen Coaching-Herangehensweise
- Ergänzendes Literaturstudium
- Betreuung durch zwei sehr erfahrene, zertifizierte Ausbildungsleiter
- Die Ausbildung wird vom dvct e.V. für die Zertifizierung als Coach anerkannt

Ausbildungsumfang insg. **116 Stunden** – hier die Kernthemen der Ausbildung:

- KI als professionelle Unterstützung im Business-Coaching
- Selbstcoaching – den Klienten zum Coaching in Eigenregie befähigen
- Die tieferen Haltungsthemen bei Business-Klientel coachen
- Statt Reaktion, Druck, Jammerei & Opferhaltung: erwachsen ins Handeln kommen
- Systemisches Coaching und lösungsorientierte Techniken
- Psychologische Interventionen und therapeutische Lösungsansätze im Coaching
- Intensive Selbstreflexion eigener Muster und Fälle – plus Praxisfälle der Ausbilder
- Wertschätzung und Konfrontation: u.a. Toolbox Provokatives Coaching, aufbrechen von Glaubenssätzen
- Coaching durch Personaler, interne Berater und Führungskräfte

Investition:	4.950,- €
Sonderpreis für TEAM P Kunden & Academy Absolventen:	4.450,- €

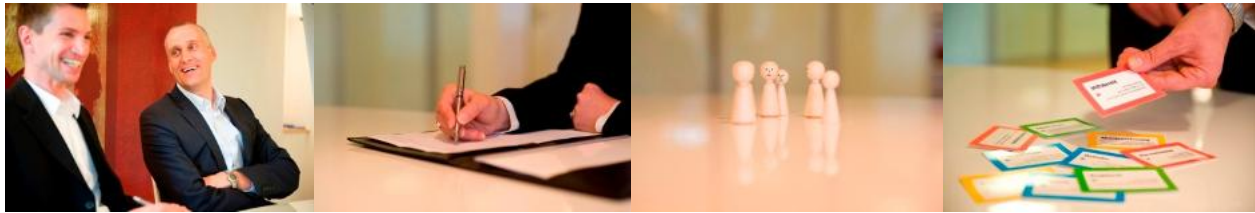
Zuzüglich MwSt. und Tagungspauschale pro Präsenz-Seminartag von 9 x ca. 90 € für Raum, Pausenverpflegung, Getränke und Mittagessen. Die Hotelübernachtungen und die Abendessen für die Präsenzmodule werden vom Teilnehmer direkt beglichen.

Top Location für intensive Präsenzmodule in besonderer Atmosphäre:

Großraum Stuttgart – ruhige + intensive Lernatmosphäre im Landgut Burg in den Weinbergen

Teilnehmerzahl der Ausbildung: Min. 6 Personen, max. 14 Personen

Deine Ausbildung zum systemischen Business-Coach



Warum diese Ausbildung?

Das Business Coaching boomt weiterhin: In mehr als 70% der mittleren und größeren Firmen und Organisationen wird Coaching von Fach- und Führungskräften erfolgreich eingesetzt und hochgeschätzt. Praktische Coaching Techniken sind jedoch nicht nur das Handwerkzeug von professionellen externen Coaches, sondern sind auch für Führungskräfte, Berater, Projektleiter und Personaler in vielen Gesprächen hilfreich. Viele Coaching Tools in dieser Ausbildung sind auch hervorragend zur eigenen persönlichen Entwicklung und Reflexion geeignet.

Business Coaching verändert sich – sei dabei! Das Business-Coaching entwickelt sich immer stärker vom therapeutisch anmutenden, streng vertraulichen Einzelgespräch zwischen Coach und Klient weiter: Prozess-Coachings in Veränderungsprojekten, Mentoring, situative Trainingsimpulse, Online-Coaching und eine Öffnung des Coaching Prozesses zu internen Coaches, Personalentwicklern und Vorgesetzten sind aktuelle Trends. Moderne KI wird nahtlos in das Business-Coaching integriert. Unternehmen möchten immer stärker Selbstcoaching und kollegiales Coaching integrieren. Business-Coaching hat sich zu einem Basisinstrument moderner HR- und Führungsarbeit entwickelt – gerade in agilen Umfeldern. Coaching ist auch das neue Führen: Lerne auch als Führungskraft Deine MitarbeiterInnen professionell zu coachen und mit Deiner Linienfunktion oder agilen Leader Rolle stimmig zu kombinieren!



Was ist das Besondere unserer neuen Konzeption?

Diese Coaching-Reihe ist bewusst kompakt und fokussiert. Im Mittelpunkt steht nicht die möglichst große Methodensammlung, sondern die Fähigkeit, im Coaching schnell zu erkennen, worum es wirklich geht - und dann wirksam zu arbeiten.

Wir verbinden systemische Sicht, psychologisches Verständnis und konkrete Business-Erfahrung. Die Teilnehmenden lernen, Menschen in ihrer Rolle, ihrem Kontext und ihren persönlichen Mustern besser zu verstehen: Was ist das eigentliche Anliegen? Welche Werte und Interessen wirken? Wo ist Energie, wo Ausweichen, wo Gestaltungswille? Welche Dynamik entsteht zwischen Person, Führung, Team und Organisation?

Unser Verständnis von Coaching ist klar praxisorientiert: Haltung schlägt Tool - aber gute Haltung

zeigt sich auch darin, die passenden Werkzeuge im richtigen Moment einzusetzen. Deshalb arbeiten wir mit wenigen, ausgewählten Modellen und Interventionen, die sich in anspruchsvollen Business-Coachings bewährt haben.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Verbindung von Wertschätzung und Konfrontation. Gute Coaches schaffen Vertrauen, bleiben aber nicht an der Oberfläche. Sie spiegeln Muster, klären Verantwortung, sortieren Emotionen und unterstützen Coachees dabei, aus Reaktion, Druck oder Opferhaltung in eine erwachsene und handlungsfähige Position zu kommen.

Gearbeitet wird an echten Fällen, mit viel Übung, Feedback und direktem Transfer. KI wird dort einbezogen, wo sie Vorbereitung, Strukturierung oder Reflexion sinnvoll unterstützen kann - ohne den persönlichen Kontakt und die professionelle Wahrnehmung des Coaches zu ersetzen. Zwei sehr erfahrene und auch unterschiedliche Ausbildungsleiter werden Dich inspirieren und fordern.



Wo liegen weitere Schwerpunkte der Ausbildung?

Wir haben das Konzept der Ausbildung ab 2027 nochmals komplett aktualisiert: Unser Fokusthema **KI & Selbstcoaching** wird uns begleiten. Reife Klienten können sich ohne Profi-Coach größtenteils selbst coachen und nutzen verantwortungsbewusst moderne KI dazu. Die Ausbildung ist noch stärker auf erfahrene Profis aus dem Business ausgerichtet. Mehrjährige Berufserfahrung und Grundkenntnisse in Gesprächsführung, Kommunikation und Fragetechniken setzen wir voraus.

Der weitere Schwerpunkt dieser Ausbildung liegt auf der strukturierten Vorgehensweise in der Bearbeitung von Coaching-Fällen, die auch tiefere emotionale Schichten erschließt. Gleichzeitig ist uns die professionelle Haltung des Coaches vom Akquise- über das Auftragsklärungsgespräch bis zum Abschluss wichtig.

Du wirst die Coaching Modelle zunächst auf die eigene Person anwenden: Erst reflektieren wir uns selbst, bevor wir andere in ihrer Veränderung unterstützen. Unsere Ausbildung vermittelt auf systemischer Grundlage zentrale Haltungen, Modelle und Tools für Profis, die unmittelbar von internen und externen Coaches und auch von Führungskräften im Business-Bereich angewandt werden können.

Inhaltliche Schwerpunkte sind:

-  Vertrauliche Reflexion des eigenen Coaching-Stils
-  Selbstcoaching des Klienten ohne Profi-Coach systematisch fördern
-  Sinnvolle Integration von KI in das Business-Coaching
-  Anspruchsvolle Coaching-Situationen in Firmen und bei Führungskräften
-  Tiefere Ebenen und Schichten von Fällen sortieren können und freilegen
-  Die Persönlichkeit reflektieren – auch jenseits klassischer Diagnostik
-  Systemische Coachingtechniken
-  Psychologisch fundierter Haltungs- & Tool-Koffer für das Business Coaching
-  Prozess-Coaching in Stress, Überforderung und Krisen
-  Lösungsfokussierte Ansätze nach de Shazer, Stärken- und Potentialansätze u.a.
-  Career Coaching und Lebenszyklus-Coaching
-  Transaktionsanalyse und Skriptanalyse
-  Provokatives Coaching
-  Auf Augenhöhe coachen mit oberen Führungskräften und schweren Business-Stakeholdern
-  Auftragsklärungsgespräche für Coaches im Business
-  Umgang mit HR-Abteilungen, internen Coaches und Vorgesetzten

Zukünftige Managementberatung der 3-Ebenen-Profis:

Du kannst individuell auf Beteiligte als Coach eingehen, als Berater in Prozessen und Strukturen wirken und als Inputgeber und Moderator mit Gruppen agieren. Das Besondere: Wir vermitteln Dir die Übergänge vom Coaching zur Einzelberatung und der Prozessbegleitung. Für die Themen OE-Beratung/Change Management und Charakterarbeit kannst Du Dich bei uns auch gezielt in speziellen Ausbildungen weiter qualifizieren lassen.

Haltung schlägt Tool:

Uns ist es wichtig, als Coach auch die eigene innere Haltung und Persönlichkeit zu entwickeln und nicht nur Coaching Tools zu lernen. Eine sichere Grundarchitektur der Vorgehensweise und Prozessgestaltung ist das Fundament für einzelne Coaching-Tools. Aus einer wertschätzenden, lösungsorientierten Grundeinstellung heraus entwickelt sich erst die Klarheit für die Coaching Techniken. Wir werden daher viel Raum für die persönliche Reflexion geben.

Methodik der Ausbildung:

Maximal in Präsenz – plus digital! Wir kombinieren beides. Unsere digitalen Module begeistern durch Tempo, maximale Interaktion und intensiven Austausch. Peer Groups und Übungstage können ebenfalls digital organisiert werden. In den Präsenzmodulen erleben wir uns sehr persönlich. So haben wir „best of both“.

Jeder Teilnehmer wird im Verlauf der Ausbildung individuell gefördert und in seiner persönlichen Entwicklung und seinem Profil unterstützt. Dabei werden wir für jedes Thema an eigenen und aktuellen Echt-Fällen der Teilnehmer und Ausbilder arbeiten. Inhalte werden meist zunächst kompakt erläutert, an einem Beispiel demonstriert und dann von den Teilnehmern direkt in Kleingruppen auf eigene und anonymisierte Echtfälle angewendet.

Reale Übungscoachings:

Während der Ausbildung können von jedem Teilnehmer in Eigenregie **Übungscoachings** mit drei verschiedenen realen Fallgebern außerhalb des Umfeldes der Ausbildungsgruppe durchgeführt werden (wahlweise in Präsenz oder digital). Diese werden mit einem Coaching Protokoll dokumentiert. Im Schlussmodul werden weitere Live-Coachings aus dem Business-Bereich angesetzt. Jeder Teilnehmer wird dort mindestens einen weiteren Echtfall coachen.

Ihre persönliche Projektarbeit:

Jeder Teilnehmer zeigt individuell den Schwerpunkt seiner gewünschten künftigen Arbeitsweise als interner oder externer Coach in einem persönlichen Coaching Konzept und erhält auch von der Gruppe auf die Kernfragen im letzten Modul Feedback. Die Projektarbeit wird parallel während der Ausbildung erstellt. Das Format ist frei gestaltbar.

Peer Groups:

Zusätzlich werden zwischen den Präsenzseminaren selbst organisierte **Peer Groups** (Kleingruppen zwischen 3 und 5 Teilnehmern) stattfinden, in denen die Ausbildungsinhalte reflektiert und aktuelle Themen in Übungscoachings reflektiert werden. Die Teilnehmer organisieren Termine und Orte in eigener Regie. Meist sind dies zwischen 2 und 4 mehrstündige Termine über die Ausbildung verteilt. Die Peer Groups pflegen auch untereinander während der gesamten Ausbildung einen sehr regen Austausch von Tools, Tipps und Kontakten. Die Gruppen entscheiden selbst, welche Peer Group-Termine sie in Präsenz oder digital machen wollen. Wir empfehlen einen guten Mix aus beidem. Die Peer Groups sollen auch lange nach der Ausbildung noch stabil weiterlaufen – ein dauerhaftes Profi-Netzwerk entsteht. Die Vernetzung ist sehr intensiv und ein Highlight der Ausbildung.

Aufbau-Fortbildung auch für bereits ausgebildete Coaches:

Du hast bereits eine erste grundlegende Coach-Ausbildung absolviert und willst tiefer in die eigene Professionalität einsteigen? Dann bist Du hier auch genau richtig. Unsere Ausbildung baut auf den Grundlagen des Coachings, der Kommunikation, der Gesprächsführung und der systemischen Sichtweise auf. Bringe also gerne Deine bisherigen Erfahrungen. Wer seine Grundlagen noch auffrischen möchte, bekommt ausreichend Tipps und Materialien für das Selbstlernen.

Je mehr Du bereits mitbringst, desto anspruchsvoller werden die für Dich bereitgestellten Fälle und das persönliche Coaching zum individuellen „Next Level“ sein.



Zusätzliche Übungstage:

An zwei zusätzlichen Intervisionstagen, die von der gesamten Gruppe in Eigenregie organisiert werden, können ohne Ausbilder die erlernten Coaching-Techniken reflektiert und nochmals in Coaching-Gesprächen erprobt werden. Die Erfahrungen dieser Übungstage werden dokumentiert. Idealerweise findet der erste Intervisionstag zwischen Modul 3 und Modul 4 statt. Der zweite liegt dann nach Modul 5. Die finale Terminfindung erfolgt gemeinsam im 1. Modul der Ausbildung.



Ergänzendes Literaturstudium:

Mit der Ausbildung bekommst Du elektronisch ein sehr umfangreiches Manual, das als Nachschlagewerk für die Inhalte dient und mehrere hundert Seiten umfasst. Zusätzlich ist ein freiwilliges zielgerichtetes Literaturstudium vorgesehen, das sich auch auf die Inhalte der Ausbildung stützt. Eine passende Liste der zu vertiefenden Online-Links und Buchstellen bekommst Du zu Beginn der Ausbildung im Kick-Off. Weitere Buch-, Video- und Internetquellen folgen situativ in jedem Präsenzmodul. Ein kleiner Büchertisch ist ebenfalls zu jedem Präsenzmodul vorbereitet.



Deine Ausbildungsgruppe:

Unsere Teilnehmer sind erfahrene Führungskräfte, HR-Profis oder Berater aus verschiedenen Branchen. Viele unserer Teilnehmer haben bereits Basis-Coaching-Schulungen besucht als Grundlage. In der festen Ausbildungsgruppe wirst Du Erfahrungshintergründe aus vielen Branchen und Funktionen erleben. Du wirst Dich intensiv austauschen, ihr werdet euch gegenseitig coachen und auch sehr häufig persönlich Feedback geben und bekommen. Gleichzeitig entsteht ein gutes Netzwerk mit vielen stabilen und vertrauensvollen Kontakten.



Testing und Zertifikat:

Die Ausbildung wird durch Live-Coachings echter Business-Fälle abgeschlossen. Zusätzlich hat jeder die Gelegenheit, offene Punkte seiner eigenen Coaching-Spezialisierung zur Diskussion zu stellen. Das dazu passende persönliche Coaching-Konzept wird vorab als schriftliche Projektarbeit eingereicht. Nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung bekommst Du ein detailliertes TEAM P-Zertifikat und einen Zeitrachweis der TEAM P Academy mit dem **Titel "Systemischer Business Coach"**.

Unsere Ausbildungsinhalte werden von den wichtigsten Verbänden für mögliche individuelle Zertifizierungen als Coach anerkannt. Wir sichern Dir eine anerkannte, nach professionellen Standards durchgeführte Ausbildung zu. Die absolvierten Fortbildungsstunden aus Präsenzmodulen, Intervisionstag, Übungscoachings, Peer Groups und der Projektarbeit werden gesondert ausgewiesen in einer Bescheinigung.

Fortbildungsstandards nach dvct e.V.

Wir kooperieren mit dem größten Trainer- und Coach-Verband in Deutschland, dem dvct e.V. (Deutscher Verband für Coaching und Training e.V.). Wir verpflichten uns in unseren Ausbildungen auf die hohen Coaching Standards des dvct e.V. und auch die Ausbildungsleiter von TEAM P sind als Einzelperson zertifizierte Coaches und Trainer beim dvct e.V. und zusätzlich anerkannte Ausbildungsleiter für eine Coaching- und Trainerausbildung.

Optional: Persönliche Zertifizierung als Coach beim dvct e.V.

Als spätere Option: Einige unserer Teilnehmer möchten sich später evtl. in Eigenregie im Anschluss an die Ausbildung bei einem Coaching-Verband als Coach zusätzlich zertifizieren lassen. Sie müssen dafür persönliche Voraussetzungen erfüllen und sich meist einer individuellen Aufnahmeprüfung unterziehen (je nach Verband unterschiedlich). Eine häufige Voraussetzung ist eine Mindestzahl an Ausbildungsstunden. Alle bestätigten Präsenzstunden unserer Coach Ausbildung werden dafür anerkannt. Unser zertifizierter Gesamtstundenumfang beträgt 116 Stunden.

Muster zum Zeiteinsatz der Ausbildung

Welche Zeitumfänge der Ausbildung werden Dir von uns formal bescheinigt?

Für die **vollständige Zertifizierung** der Ausbildung sind folgende Zeitumfänge mindestens erbracht worden:

	Tage	Stunden
Präsenz-Trainingstage	8	64
1 Vertiefungstag in Präsenz	1	8
1 Trainingstag als Kick-Off digital	1	8
2 selbstorganisierte Übungstage	2	16
Live-Übungs-Coaching (3 x 2 Stunden)	-	6
Erstellung eines Coaching-Konzepts	1	8
Peer Group Sessions (3 x 2 Stunden)	-	6
Gesamt		116

Die selbstorganisierten Peer Groups während der Ausbildung gehen nur teilweise in diese Zeiteinsatz-Aufstellung ein, da die Umfänge je Gruppe unterschiedlich sind.

Die Übungstage der Gruppe sowie die individuellen Übungs-Coachings werden dokumentiert.

Was ist das Besondere an unserer Ausbildung?

Impressionen aus der Coach-Ausbildungsgruppe:



Erfahrung und Spezialisierung:

Wir führen seit über 15 Jahren anspruchsvolle Coaching-Ausbildungen durch und leiten parallel jedes Jahr für renommierte Konzerne in Deutsch und Englisch Inhouse-Ausbildungen. TEAM P steht für innovative Ausbildungsqualität auf höchstem Business-Niveau. Lothar Niebert und Dr. Holger Sobanski leiten die Ausbildung.

Wir sind kein Trainingsanbieter, der „nebenbei“ eine Beraterausbildung anbietet, sondern wir sind seit Jahren spezialisiert auf mehrmodulige Zertifikatsausbildungen in unserer TEAM P Academy, speziell für den Business-Bereich.

TEAM P Inhouse-Kunden (Auswahl):

Adesso AG	Haufe Group
AOK	Hugo Boss AG
B. Braun Melsungen AG	Homag Group AG
BorgWarner	Erwin Hymer Group
BWGV e.V.	Vodafone/Kabel Deutschland GmbH
Dachser SE	Liebherr Group
Daimler AG	Mast-Jägermeister SE
Deutsche Lufthansa AG	Multivac Group
DIHK	Porsche AG
Dürr Group	Robert Bosch GmbH
EnBW AG	SAP AG
Endress + Hauser	Sparkassen Versicherung AG
Fraunhofer Institut	TransnetBW GmbH
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH	Trumpf Group
Hager Group	

Aus der Praxis für die Praxis:

Coaching und Change-Beratung sind unser tägliches Brot: Wir beraten und coachen in anspruchsvollsten internationalen Business-Umfeldern und entwickeln unseren Coaching-Stil ständig weiter. Lothar Niebert und Dr. Holger Sobanski haben selbst bis heute über 2.500 Inhouse-Workshops vom Topmanagement bis zum Teamworkshop geleitet – der sichere Umgang mit anspruchsvollen Ausbildungsgruppen für den Business-Kontext ist also gesichert.

Wir wissen, wie anspruchsvolle Führungsebenen in Coachings „ticken“ und wie selbst schwierigste Situationen souverän gemeistert werden. Die Übergänge zu therapeutischen Themen werden wir

oft thematisieren. Wir bringen anonymisiert die kniffligsten Situationen aus laufenden Coachings in die Ausbildung ein.

Permanentes Üben statt PowerPoint:

Du wirst fast die gesamte Ausbildungszeit selbst aktiv sein: in jedem Modul liegt der Schwerpunkt auf praktischem Ausprobieren von neuen Tools, direkt in Coachings üben und den Ablauf des Tages professionell selbst mitgestalten. Du wirst daher bei uns keine langatmigen ppt-Vorträge und Theorie-Inputs erleben.

Verknüpfung der Vollausbildungen:

Alle unsere Ausbildungen basieren auf der gleichen TEAM P Academy-Philosophie und bauen aufeinander auf. Inhaltliche Dopplungen sind ausgeschlossen. Weitere passende Qualifizierungen können so nahtlos ergänzt werden. Schrittweise kannst Du mit uns die Qualifikation zum 3-Ebenen-Profi als Trainer/Moderator, Coach und Berater aus „einem Guss“ aufbauen. Weitere Vertiefung zum Persönlichkeits-Coach ist mit der CharakterSchliff-Fortbildung möglich.

Betreuung während der Ausbildung:

Lothar Niebert und Dr. Holger Sobanski kümmern sich während der gesamten Ausbildung mit viel Engagement und Professionalität um Dich. Wir sind während der Ausbildung auch zwischen den Modulen mit Rat und Tat für Dich da.

Atmosphäre:

Unseren TEAM P-Stil musst Du erleben – unsere Teilnehmer beschreiben ihn als etwas ganz Besonderes. Persönlich gefordert werden, Humor, Dynamik, aktuelle Trends im Business und 100% Praxis – das zeichnet uns aus. Sowohl in digitalen Formaten wie auch in Präsenz. Herzlichkeit und echte Verbundenheit wirst Du spüren. Frag auch einfach unsere bisherigen TeilnehmerInnen.

Ausbilder:

Lothar Niebert und Dr. Holger Sobanski werden Dich von Anfang als sehr erfahrene Ausbildungsleiter und Coaches begleiten und Dich von Modul zu Modul persönlich fordern und fördern. Für Deine künftigen Coaching-Ideen und Deinen persönlichen Auftritt bekommst Du individuell reichlich Impulse, aber auch sportliches Feedback.

Alle Ausbilder bei TEAM P sind im anspruchsvollen Business-Bereich erfolgreich als Business-Coaches auf Führungsebenen tätig. Mehrere fundierte Ausbildungen verbinden sich mit jahrzehntelanger Praxiserfahrung.

Qualität:

Unsere hohen, zertifizierten Ausbildungsstandards und das Renommee von TEAM P und den Trainern sichern Dir einen anerkannten Abschluss. Absolviere Deine Ausbildung bei einer der besten Beratungen in Deutschland: TEAM P wurde ab 2014 schon 5 mal im Themenbereich Führung, Organisation & Personal zu den besten Beratern im deutschsprachigen Raum gewählt.*

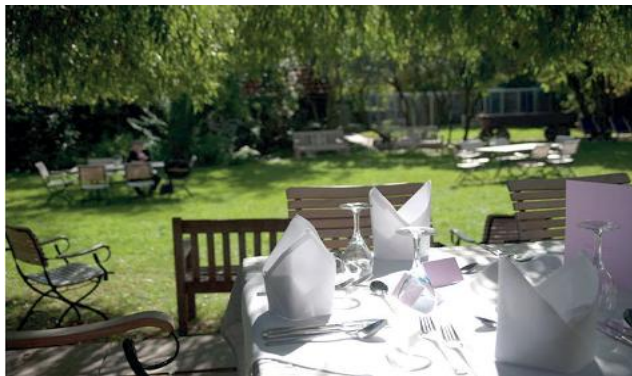
*veröffentlicht u.a. in brand eins (Branchenreport Unternehmensberater)

Zufriedenheitsgarantie:

Solltest Du - aus welchem Grund auch immer - mit der Ausbildung oder der Gruppe nicht Deine Erwartungen erfüllen, kannst Du am Ende des ersten Tages im Kick-Off-Modul kostenfrei die Ausbildung beenden. Wir erstatten die vollen Kosten zurück. Zufriedenheit ist wichtig!

Besondere Location:

Das Landgut Burg - unsere besondere Präsenz-Location bei Stuttgart



Wir genießen die Ruhe und die Natur des Landgutes Burg in Weinstadt bei Stuttgart. Das Hotel liegt in den Weinbergen vor den Toren der Stadt und steht für absolut ruhiges, konzentriertes arbeiten. Das Landgut Burg steht allein auf einem kleinen Berg mit nur Natur rundherum.

Vorgespräch – Infoabende - Anmeldung

Wir führen mit jedem Ausbildungsinteressenten ein telefonisches oder persönliches Vorgespräch, damit die Passung für beide Seiten garantiert wird. Komm auch gerne zu unseren regelmäßigen digitalen Infoabenden. Du kannst Dich unverbindlich oder verbindlich mit fester Platzzusage anmelden. Unverbindliche Anmeldung:

www.teamp.de – in der Rubrik Academy

Inhalte und Termine 2027:

Modul Kick-Off: Intro, Coaching-Trends, Architektur, erste Inputs (1 Tag)

Digital

Ausbilder: Dr. Holger Sobanski – mit Lothar Niebert

Termin: **Fr. 08.10.2027 – 09:00 – 17:00 Uhr**

Format: ZOOM Videokonferenz

- ┌ Kennenlernen, Vorkenntnisse, organisatorische Grundlagen der Ausbildung
- ┌ Die Heldenreise – eine praktische Grundstruktur für die Coachingbeziehung
- ┌ Selbstcoaching: innere Haltungen und Persönlichkeit verändern

- ┌ Auftritt und Rollenverständnis von internen und externen Coaches im Prozess
- ┌ „Von innen nach außen arbeiten“ – Die Architektur eines Coaching-Prozesses
- ┌ KI im Coaching & Online Coachings – Stand, Chancen und Herausforderungen
- ┌ Open Coaching – viele Beteiligte in den Coaching-Prozess integrieren
- ┌ Anbindung von Einzelcoachings in Team- und Organisationsentwicklungen

- ┌ Erste Fragetechniken und Reflexionstools
- ┌ Jump In: erste reale Praxisfälle zerlegen und bearbeiten
- ┌ The Big 5 Tools: arbeiten mit Lösungsbildern bei typischen Blockaden (Einstieg)

- ┌ Der Markt wächst – aber nicht für jeden: erster Überblick zu Markttrends
- ┌ Marketing für Coaches: Push oder pull?
- ┌ Selbstlernaufgaben für Modul 2 (Big 5 Test, TA, Fallsammlung)

Modul 2:	Haltung – Systemik – Fragen - Praxisfälle	(2 Tage)
Präsenz	Ausbilder: Lothar Niebert Termin: Do/Fr 14.-15.10.2027 – Tag 1: 10-18 / Tag 2: 9-17 Uhr Format: Präsenz – im Landgut Burg, Weinstadt bei Stuttgart	

Systemisch sehen und wirksam starten

- ▮ Fokus: Coaching-Haltung, systemischer Blick und direkte Arbeit an Business-Fällen
- ▮ Jump In: erste Coachingfälle aus der Gruppe
- ▮ Haltung schlägt Tool: Präsenz, Klarheit und wirksame Beziehungsgestaltung
- ▮ Wertschätzung und Konfrontation als Grundspannung im Coaching

Systemische Sicht und Auftragsklärung

- ▮ Auftragsklärung im Business-Coaching: Coachee, Auftraggeber, Organisation
- ▮ Systemischer Blick: Person, Rolle, Führung, Team und Kontext
- ▮ Visualisierung von Rollen, Stakeholdern, Spannungsfeldern und Hypothesen
- ▮ Klare Startarchitektur für den Coachingprozess

Vertiefung durch Fragen

- ▮ Werte, Energie und Gestaltungswille des Coachees erkennen
- ▮ Fragetechnik intensiv: klärend, vertiefend, zirkulär, fokussierend

Erste Coaching-Brillen und Impulse

- ▮ Transaktionsanalyse und gesunder Erwachsenenanteil als Coaching-Brille
- ▮ Glaubenssätze, Werte und innere Grundannahmen im Coaching erkennen
- ▮ Kommunikationsstil unter Druck erkennen und bearbeiten

Konkretisierung in Business-Kontexten

- ▮ Führungshaltung, Ausstrahlung und transformative Energie
- ▮ Typische Business-Anliegen, z. B. Onboarding, neue Rolle, schwierige Gespräche
- ▮ KI als Reflexions- und Strukturierungspartner im Coachingprozess
- ▮ Direkte Übung an Echtfällen mit Feedback

Abends am 1. Präsenztage lockeres come together der Gruppe in der Nähe (selbstorganisiert)

Modul 3:	Coaching-Prozesse aktiv führen	(2 Tage)
Präsenz	Ausbilder: Lothar Niebert Termin: Do/Fr 09.-10.12.2027 – Tag 1: 10-18 / Tag 2: 9-17 Uhr Format: Präsenz – im Landgut Burg, Weinstadt bei Stuttgart	

Fokus: Coachingfälle vertiefen, passende Interventionen auswählen und echte Bewegung im Prozess erzeugen.

Vom Verstehen ins Führen

- ▣ Rückbindung an Modul 2: Erfahrungen, offene Fragen, Coachingfälle
- ▣ Coachingprozesse aktiv führen: strukturieren, zuspitzen, Impulse setzen
- ▣ Gestalterhaltung statt Opferhaltung: „Die Situation ist Dein Coach“
- ▣ Vertiefung im Coaching herstellen: vom Anliegen zur wirksamen Intervention

Wirksame Coaching-Methoden

- ▣ Modelle als Hypothese, Impuls und Verständnishilfe
- ▣ Rollenspiel und Kurzrollenspiel
- ▣ Aufstellungsarbeit
- ▣ Arbeit mit Emotionen

Vertiefungsmodelle für Coachingfälle

- ▣ ACT und Matrixarbeit als zentrale Vertiefungsmethode
- ▣ Zürcher Ressourcen Modell als Impuls für Motivation und Selbststeuerung
- ▣ Inneres Team und innere Dynamiken im Coaching
- ▣ BIP als Reflexionsinstrument für Persönlichkeit, Stärken und Entwicklungsfelder

Business-Anwendung und Transfer

- ▣ Stress, Überforderung und Resilienz im Business-Coaching
- ▣ Konflikte im Business bearbeiten
- ▣ Ausgewählte Business-Tools, z. B. strategisches Denken, Führung, Entscheidung
- ▣ KI zur Fallstrukturierung, Reflexion und Transferarbeit
- ▣ Intensive Arbeit an echten Coachingfällen mit Feedback

Anschließend im neuen Jahr:

Übungstag 1 (1 Tag) gesamte Gruppe	selbstorganisiert - ohne Trainer
flexibel nach Modul 3 - Der Termin wird im Modul 2 final fixiert von der Gruppe	
Vorschlag:	Fr. 14.01.2028 10 bis 17 Uhr
(in Präsenz oder hybrid-Mix aus Präsenz+digital zugeschaltete Teilnehmende)	

Nach dem Modul 3 organisiert die Ausbildungsgruppe in Eigenregie einen **ersten Übungstag** zur Vertiefung und praktischen Übung an eigenen Fällen der bisherigen Inhalte (ohne externe Ausbilder). Die Gruppe strukturiert sich den Ablauf des Tages in unserer Philosophie des Selbstcoachings selbst und vergibt passende Rollen und Aufträge. Inhalte der ersten Module werden intensiv vertieft. Live-Coachings mit echten Klienten können integriert werden. Die Reflexion des Übungstags erfolgt zu Beginn des nächsten Moduls.

Modul 4:	Haltung – Provokation – Career - Skript	(2 Tage)
Präsenz	Ausbilder: Dr. Holger Sobanski Termin: Do/Fr 03.-04.02.2028 – Tag 1: 10-18 / Tag 2: 9-17 Uhr Format: Präsenz – im Landgut Burg, Weinstadt bei Stuttgart	

- ▮ Weitere anonymisierte Praxisfälle in Kleingruppen
- ▮ Die verborgenen tiefsten Themen erkennen: Widerstand gegen Realität, Negativität, Eigenverantwortung, innere Faulheit und Trägheit, Vertiefung Big 5, „innerlich schlafen/vertrödeln“, Mutlosigkeit & Co.
- ▮ Umgang mit Konsumhaltung im Coaching – Förderung der Eigeninitiative
- ▮ Wie weit darf und will ich gehen? Impulse zum Provokativen Coaching
- ▮ Mutiger Coaching-Aufbau in der Heldengeschichte – vertieftes üben
- ▮ Live Coachings: Reale Business-Coachings mit persönlichem Feedback

- ▮ Gewinner- und Verliererskripts als Lebensentwürfe gestalten
- ▮ Eigene Muster, Maschen & Co.: wie kann ich sie erkennen?
- ▮ Transaktionsanalyse: Dramadreiack, Psychospiele, innere Antreiber u.a.
- ▮ Ich-Zustände: wo stehe ich selbst?
- ▮ Vorgehensweise einer eigenen Skriptanalyse in der TA
- ▮ Destruktive Bannbotschaften auflösen

- ▮ Lebenszyklusphasen und Transitionskrisen von Erwachsenen begleiten
- ▮ Career Coaching – wichtige Karriereabschnitte begleiten
- ▮ Onboarding und Transition-Coaching: neue Positionen im Business begleiten
- ▮ Professionelle Integration von Personalinstrumenten in das Einzelcoaching
(Mitarbeiterjahresgespräche, Leistungsbeurteilungen, Entwicklungspläne, 180/360-Grad Feedbacks, Assessment und Development Center etc.)
- ▮ Umgang mit beruflicher Stagnation und emotionalen Krisen

- ▮ Charakterschliff – tiefere Themen der Persönlichkeitsentwicklung
- ▮ Zeitlose Sichtweisen der Charakterbildung – praktische Anwendung im Coaching

Abends am 1. Präsenztage lockeres come together der Gruppe in der Nähe (selbstorganisiert)

Modul 5:	Live-Coachings & Testing (Abschlussmodul)	(2 Tage)
Präsenz	Ausbilder: Dr. Holger Sobanski Termin: Do/Fr 23.-24.03.2028 – Tag 1: 10-18 / Tag 2: 9-17 Uhr Format: Präsenz – im Landgut Burg, Weinstadt bei Stuttgart	

Tag 1 – weitere Inputs

- ▮ Durchsprache der bisher durchgeführten Übungs-Coachings
- ▮ Grundzüge der Schattenarbeit – was verdrängt wird, wird größer...
- ▮ Gelassenheit – Akzeptanz – Klarheit & Co. coachen
- ▮ Byron Katie-Technik: Transformation starrer und negativer Verhaltensmuster

Abends am 1. Präsenztage lockerer Schlussabend der Gruppe in der Nähe (selbstorganisiert)

Tag 2 – Testing / Live-Coachings

- ▮ Systematisierung von Coaching-Interventionen und Tools (unsere „Tool-Tapeten“)
- ▮ Alle: Mein ganz persönlicher Stil im Business Coaching
- ▮ **Testing:** kurze Live-Coachings von jedem Teilnehmer anhand der zuvor bereitgestellten realen Fallbeschreibungen mit Feedback in Kleingruppen
- ▮ Diskussion der offenen Fragen aus dem eigenen Coaching-Konzept
- ▮ Vertiefung und Abrundung der Haltungen und Tools aus der Ausbildung
- ▮ Trends im Coaching – wo geht es hin die nächsten Jahre?

Anschließend:

Übungstag 2 (1 Tag) gesamte Gruppe	selbstorganisiert - ohne Trainer
flexibel nach Modul 5 - Der Termin wird im Modul 5 final fixiert von der Gruppe	
Vorschlag:	Fr. 12.05.2028 10 bis 17 Uhr
(in Präsenz oder hybrid-Mix aus Präsenz+digital zugeschaltete Teilnehmende)	

Modul 6:	Vertiefungstag	(1 Tag)
Präsenz	Ausbilder: Dr. Holger Sobanski Termin: Fr. 07.07.2028 – Tag 1: 10-17 Format: Präsenz – im Landgut Burg, Weinstadt bei Stuttgart	

Lessons Learned – neue Inhalte & Tools – anspruchsvolle Praxisfälle

Der Vertiefungstag kann gemeinsam mit den Absolventen der Charakter-Coach-Ausbildung gestaltet werden.

Hinweis: Detailinhalte können sich ggf. ändern, zusätzliche Tools und Themen werden bei Bedarf hinzukommen. Reihenfolge-, Programm-, Termin-, Trainer- und Ortsänderungen vorbehalten.

2 Ausbildungsleiter werden Dich fordern:



Lothar Niebert

Leiter der Ausbildung

Lothar Niebert ist seit 17 Jahren als Business-Coach und Führungskräfteberater in der Industrie erfolgreich. Als Leiter der Personalentwicklung eines Industriekonzerns kennt er auch die Kundenseite bestens. Er ist als gelernter systemischer Familientherapeut (CIP) und Verhaltenspsychotherapeut (Approbation) zusätzlich als Psychotherapeut für Einzelklienten mit eigener Praxis tätig. Die Fortbildung von Berufskollegen ist ihm eine Herzensangelegenheit, die er mit Empathie, Präzision und fachlicher Tiefe angeht.

Neben den jeweiligen Voll-Ausbildungen in den Themen Coaching, Training/Moderation, Organisationsentwicklung und Changemanagement und NLP greift Lothar Niebert auch auf intensive Fortbildungen in Kommunikations- und Konfliktmanagement bei Prof. Schulz von Thun und Christian Thomann zurück. Bei TEAM P steht er seit Jahren für eine fundierte Coaching- und Ausbildungsarbeit auf systemischer und psychologischer Grundlage.

Direkter Kontakt: info@lothar-niebert.de mobil: 0176 38 55 98 65



Dr. Holger Sobanski

Leiter der Ausbildung

Als erfahrener Coach und Lehrtrainer begleitet er Dich durch mehrere Module der Ausbildung. Holger Sobanski war u.a. Leiter der Personal- und Organisationsentwicklung eines internationalen Konzerns und bildet regelmäßig Coaches, Managementtrainer und Changemanagement Consultants in spezialisierten Ausbildungen aus. Er hat über das Einzelcoaching von internationalen Führungskräften promoviert und selbst bisher über 350 Executive Coachings durchgeführt. Dr. Sobanski ist häufig auch als Coach von internen und selbständigen Coaches tätig und reflektiert ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Humor, Praxisnähe und eine breite Methodenkompetenz auch für schwierige Coaching-Konstellationen prägen seinen Stil.

Inhaber des Beratungsunternehmens TEAM P in Stuttgart und Leiter der TEAM P Academy; systemische Berater-, Trainer- und Coach-Ausbildungen; zertifizierter Coach für die Persönlichkeitsmodelle MBTI I und II, TMS und HBDI; NLP-Master; u.a. Dozent für Persönlichkeitsentwicklung an der Universität Hohenheim.

Wofür steht TEAM P?

Professionals qualifizieren – **P**ersönlichkeit **P**otentiale – **P**rozess der Veränderung – **P**ersonalentwicklung: Wir sind eine kleine, feine Manufaktur, die über ihre Beratungs-, Workshop- und Coaching-Produkte inspirierende Begegnungen zum persönlichen Wachstum schafft.

Seit 1998 sind wir im Beratungsfeld der strategischen Personal- und Organisationsentwicklung tätig. Unsere Erfahrung resultiert aus über 300 Projekten im In- und Ausland. Wir unterstützen Unternehmen durch innovative Methoden in den **Bereichen Managementtraining, Change- und Strategiemoderation** und **Coaching**. Wir entwickeln Führungspersönlichkeiten ganzheitlich.

Wir entwickeln die **HR-Bereiche** und internen Personal- und Organisationsentwicklungen weiter und qualifizieren die Spezialisten in mehrmoduligen Ausbildungen als Coach, Trainer, Moderatoren und Berater. Mit einem engagierten Team betreuen wir alle Kunden direkt und sehr persönlich – digital und in Präsenz. Wir sind überregional und international tätig. Die Projektsprachen sind deutsch und englisch.



TEAM P Standort Stuttgart



Unsere Arbeit als 3-Ebenen-Profis

Tätigkeitsschwerpunkte – ca. 60% in digitalen Formaten, 40% in Präsenzformaten

- ca. 30% Workshops, Strategiemoderationen und Trainings
- ca. 30% offene Ausbildungen (Coach-, Trainer-, OE/Change-, HR-Ausbildungen)
- ca. 20% Einzelcoaching für Fach- und Führungskräfte
- ca. 20% Prozessbegleitungen, Beratung zur HR- und Organisationsentwicklung

Branchenschwerpunkt

- 80% Profit-Unternehmen, 20% Non-Profit-Unternehmen/Verbände
- keine spezifische Branchenspezialisierung

Kundenschwerpunkte der Beratungs- und Trainingsprojekte

- internationale Konzerne und inhabergeführte Familienunternehmen
- etwa 20% globale und internationale Großkonzerne
- etwa 30% internationale Konzerne (bis 10.000 Mitarbeiter)
- etwa 40% mittelständische inhabergeführte Gesellschaften (bis 2.000 Mitarbeiter)
- etwa 5% Kleinbetriebe (bis 100 Mitarbeiter)
- etwa 5% Verbände und andere Non-Profit-Institutionen

Projekterfahrungen

- ca. 9.000 Trainingsteilnehmer, 300 Coaching-Teilnehmer, 60 mehrmodulige Ausbildungsgruppen

Fragen zur Ausbildung? Wir beraten Dich gerne:



Dr. Holger Sobanski

Tel.: 0171 – 43 57 637

holger.sobanski@teamp.de

Die weiteren offenen Ausbildungen der TEAM P Academy:

1: Systemische Agile Organisationsentwicklung / Change Management 2.0

offene Voll-Ausbildung (insgesamt 10 Tage) mit Dr. Holger Sobanski (Leitung) und Trainerkollegen

2: Ausbildung zum Persönlichkeits-Coach CharakterSchliff

offene Ausbildung (9 Trainingstage)
mit Dr. Holger Sobanski (Leitung), Matthias Berg

Änderungen von Inhalten, Orten, Trainern, Preisen und Terminen vorbehalten. Aktuelle Infos findest Du auf unserer Homepage **www.teamp.de** – besuche uns!

TEAM P ■ Anna-Blos-Weg 22 ■ D-70186 Stuttgart ■ www.teamp.de ■ Tel. 0711 – 50 528 34