



# Zertifikat

**Uchenna Jonas**

geb. am 10.06.1997

hat die Qualifizierung zum

**BUSINESS COACH (IHK)**

vom **14.08.2020** bis **01.08.2021**

in **Berlin**

absolviert und mit Erfolg an der Kompetenzüberprüfung teilgenommen.

## **Inhaltliche Schwerpunkte:**

- Persönlichkeitsentwicklung - Grundsätze und Veränderung
- Neurolinguistische Programmierung 1 - Basics
- Neurolinguistische Programmierung 2 - Formatrahmen, Metamodell und Submodalitäten
- Menschenkenntnis und Umgang mit anderen Menschen
- Kommunikation - Timeline Arbeit
- Change und Zeitmanagement

(Curriculum siehe Rückseite des Zertifikats)

Frankfurt (Oder), 01.08.2021

Peter Wölffling  
Geschäftsführer

**in Kooperation mit the key - Community**

Das Zertifikat kann telefonisch bei der IHK-Projektgesellschaft mbH unter der Zertifikats-Nr.: 6560/70686A auf Echtheit geprüft werden.



## Coaching Ausbildung in einer starken Gemeinschaft

### Curriculum BUSINESS COACH (IHK)

#### Modul 1: Persönlichkeitsentwicklung

- Definition und Grundlagen von Coaching
- das THE KEY Modell zur Persönlichkeitsentwicklung
- Komfortzonen-Modell, Techniken zur Überwindung des inneren Schweinehundes
- Techniken zur nachhaltigen Realisierung persönlicher Vorhaben
- Arbeit mit Werten

#### Modul 2: NLP 1

- Grundlagen des NLP
- Vom Pacen zum Leadern
- Ankertechnik
- SCORE – Modell

#### Modul 3: NLP 2

- Wahrnehmungsfilter
- Meta-Modell der Sprache
- Reframing, inkl. Six-Step-Reframing Technik

#### Modul 4: Kommunikation und Konfliktbewältigung

- Grundlagen der Kommunikation (nach Watzlawick)
- aktives Zuhören als Technik der Mediation
- 4 Seiten einer Nachricht (nach Schulz von Thun)
- Konfliktlösungstools (Vom Vorwurf zum Wunsch)

#### Modul 5: THE KEY - Menschenkenntnis

- Typologie-Modell der 4 Temperamente
- Umgang mit dem zugehörigen Persönlichkeitstest
- Recruiting und Teamzusammenstellung auf Grundlage des Modells
- Kommunikation und Verkauf in Hinblick auf das jeweilige Temperament

#### Modul 6: Gewaltfreie Kommunikation

- 4 Schritte der GfK
- Bedürfnisse von Konfliktpartnern erkennen
- Der Ärger-Prozess in der GfK

#### Modul 7: NLP 3

- Submodalitäten erkennen und nutzen
- Glaubenssätze verändern (Walking believe change)
- Wahrnehmungspositionen

#### Erstellung einer Facharbeit (Umfang ca. 12 Seiten):

- Inhalt ist der Transfer des bis zu diesem Zeitpunkt in der Ausbildung Erlernten auf ein vorgegebenes Fallbeispiel.

#### Modul 8: Personalentwicklung und Changemanagement nach THE KEY - System

- Bedingungen für effektive Personalentwicklungs- und Changeprozesse
- Leitfaden für Kennenlern- / Analysegesprächen vor Projekten
- Erarbeitung von Vision, Mission und Werten in Unternehmen
- Projektorganisation und -kommunikation nach dem THE KEY – System

#### Modul 9: THE KEY - Leadership (Führungskräftetraining)

- essentielle Rahmenbedingungen in der Führung & Entwicklung von Mitarbeitern
- Mitarbeiterstrategiegespräche & Meetingstrukturen in visionären Organisationen
- div. Führungstechniken (zur Förderung der Inspiration von Mitarbeitern)
- Führungsscharisma

#### Modul 10: Rhetorik & Seminargestaltung

- Umgang mit Lampenfieber und Blackout
- Aufbau einer Rede
- Überzeugen durch die 5-Satz-Struktur
- Aufbau von Seminaren in Unternehmen
- Flipchartgestaltung

#### Modul 11: Zeitmanagement

- Prioritäten setzen (Pareto, Eisenhower, ALPEN)
- Projektmanagement strukturiert begleiten
- Effektive Meetings gestalten
- Organisation des E-Mailpostfachs und Kalenders

#### Modul 12: Leistungsüberprüfung

- schriftliche Abfrage des Wissensstandes (ohne vorgegebene Antworten)
- Vorbereitung und Durchführung eines praktischen Fallbeispiels
- Anwendung und Präsentation der Lerninhalte