



Leadership-Business-Practitioner

Führen mit Balance, Methode und Persönlichkeit
Zertifiziert nach



Drei Fragen...

- ➔ Wie können Sie lernen, Menschen in ihrer eigenen Welt zu begegnen und sie professionell zu begleiten und zu entwickeln?
- ➔ Wie können Sie als (werdende) Führungskraft bewusst Führen und mit vollem „Methodenkoffer“ den Herausforderungen des Alltags gerecht werden?
- ➔ Wie genau und was genau tun Sie als Führungskraft, wenn sie führen?

...eine Antwort: Die Weiterbildung zum Leadership-Business-Practitioner

Leadership-Business-Practitioner

Führen mit Balance, Methode und Persönlichkeit

Führungsverantwortung übernehmen zu dürfen hat schon immer bedeutet, dass die betreffenden MitarbeiterInnen im Unternehmen dabei einen zweiten Job übernehmen. Führen, ohne sich dafür auch die Zeit zu nehmen, Führen aus dem Bauch heraus oder so nebenbei, Führen ohne professionell entwickelte und gelebte methodische und soziale Kompetenz ist langfristig nur mit erheblichen Leistungseinbußen möglich.

In der Ausbildung zum „Leadership-Business-Practitioner“ lernen Sie alles, was eine Führungskraft methodisch zum Führen braucht. Dabei werden Sie mit einer Vielzahl von unterschiedlichsten Methoden arbeiten, darunter vordergründig mit NLP. Die Inhalte entsprechen den geschützten Anforderungen des Deutschen Dachverbandes für NLP (DVNLP) in Berlin. Sie kann nach erfolgreichem Abschluss nur durch einen lizenzberechtigten NLP-Lehrtrainer des DVNLP zertifiziert werden. Was ist nun NLP? NLP ist eine Methode, um Veränderung und Entwicklung zu ermöglichen. Sie wurde Anfang der 70er Jahre von Richard Bandler (Psychologe) und John Grinder (Linguistik-Professor) entwickelt. Die beiden stellten sich die Frage, wie die Therapieerfolge der Psychotherapeuten Milton Erickson

(Hypnotherapie), Virginia Satir (systemische Familientherapie) und Fritz Perls (Gestalttherapie) ermöglicht wurden. Wie schafften Sie es also, die Klienten so zu unterstützen, dass diese sich schnell und zielgerichtet verändern konnten. Bandler und Grinder beobachteten diese drei Therapeuten live, auf Tonbändern und Video und befragten sie in Interviews immer wieder. Aus ihren gemachten Beobachtungen und Ergebnissen heraus leiteten die beiden Amerikaner Methoden, Tools und Techniken ab und entwickelten daraus eine „neue“ Form: das Neuro-Linguistische Programmieren, kurz **NLP**.

Neurologische Prozesse (Jedes menschliche Verhalten besteht aus neurologischen Prozessen, die es zu verstehen gilt).

Linguistischer Ausdruck (Sprache, deren Struktur und subjektive Eindrücke beeinflussen die Kommunikation entscheidend. Wir dürfen damit umgehen lernen).

Programmierung von Verhalten (Vorhandene Verhaltensmuster und -programme in der Kommunikation wahrnehmen und nutzen lernen).



Ausbildungsziele

- die Steigerung der Methodenkompetenz im Führen von MitarbeiterInnen (Beraten, Begleiten, Coachen) durch NLP-Tools
- Steigerung der Sozialkompetenz im Team und in der eigenen Persönlichkeit
- Entwicklung der Persönlichkeitskompetenz durch mehr Flexibilität von Wahlmöglichkeiten und Entfaltung der eigenen Ressourcen und Potenziale im beruflichen und privaten Leben
- sicherer Umgang mit persönlichen und beruflichen Herausforderungen, Konflikten und Verantwortungen im Führungsbereich
- ausreichend Raum und Zeit zur Reflexion eigener Verhaltensmuster und Strategien im Umgang mit sich selbst und anderen Menschen

Inhalte der Ausbildungsreihe

**Menschen führen
und begleiten**

Grundannahmen als Führungskraft

**Arbeit an der inneren Haltung
und Einstellung**

**Glaubenssätze kennen
und verändern**

Programme erkennen und nutzen

WahrnehmungsfILTER /
Wahrnehmungstraining

Kontaktaufbau (Rapport)

Nonverbale Regeln und Zeichen

Persönliche Ziele setzen und
erreichen

**Wahrnehmungs-
positionen**

ABC-Rollen und Feedback

Weg-Ziel-Strategie

**Lösungsorientierte
Vorgehensweisen**

**Erkennen und Aktivierung von Potenzialen
und Ressourcen der MA**

**Systemisches Fragen in Prozessen
und Gesprächen**

Perspektivenwechsel
in besonderen Situationen

Kreativitätstechniken

**Standortbestimmung und Rollenklärung
mit den „Logischen Ebenen“**

Denken in Visionen

**Bedeutung
Coach/Coaching**

Verhaltenspräferenzen und -tendenzen

Zielvereinbarungen /
Kontrakte

Umgang mit Widerständen

**Führungsinstrumente
nutzen**

Mitarbeitergespräche mitarbeiterorientiert führen

Selbstwahrnehmung schärfen

**(Selbst-)Reflexionen
durchführen**

Arbeit am eigenen Auftritt und der Präsenz

Buchungsvarianten:

- Als geschlossene Veranstaltung in den Seminarräumen von balance-coaching in Karlsruhe.
- Als Inhouse-Workshop in Ihrem Unternehmen.
- Als Einzelcoaching an einem Ort Ihrer Wahl.

Die Weiterbildung ist vom Berliner Dachverband (DVNLP) zertifiziert und weltweit anerkannt. Sie baut sich über 18 Tage auf und schließt mit einem Testing ab.



Thierry Ball

führt Menschen mit Balance und Persönlichkeit zum Erfolg. Der gelernte Bankkaufmann leitet nach über 20-jähriger Berufserfahrung seit 2004 das Weiterbildungsinstitut balance-coaching in Karlsruhe. Zu seinen Kunden zählen Führungskräfte, Personaler, Vertriebler, Ausbilder, Trainer und alle interessierten Menschen, die ihre eigene persönliche, soziale und methodische Kompetenz weiter entwickeln und entfalten möchten. Neben NLP-Ausbildungen berät Thierry Ball auch Sportler im mentalen Trainingsbereich und Kunden zu allen Outfit-, Knigge- und Fashion-Fragen.

balance-coaching

Inhaber: Thierry Ball

Office: Wilhelm-Roether-Straße 47, 76307 Karlsbad

Seminarräume: Scheffelstraße 18, 76135 Karlsruhe

fon: 0173 - 3 14 06 74

fax: 01212 - 556 08 50 94

e-mail: kontakt@balance-coach.com

