

WisdomThinking® Potenzialcoaching Ausbildung: Weise unternehmen

Die WisdomThinking® Potenzialcoaching-Ausbildung macht Sie in 13 Tagen zum **weisen Sparringspartner für Ihre Kunden**. Dabei unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, Überblick und Orientierung zu gewinnen, was die Kunden unternehmen können, um ihr volles Potenzial zu leben. Um ihre wirklichen Anliegen und stimmige Lösungen dafür zu finden. **Für alle, die unternehmen**, seien es KMU-Kunden, Gründer, Selbständige, oder solche, die es werden wollen oder sich fragen, was genau "ihr Ding" ist.

Anders als beim WisdomThinking® Coaching liegt das Augenmerk beim Potenzialcoaching weniger auf den Führungsfragen einzelner Personen, sondern **primär auf dem Unternehmen als Ganzem**. Dabei ist **Unternehmen als Handelnder wie als Handlung** gemeint, also **das Unternehmen als Organisation** wie auch als die **Tätigkeit, unternehmerisch zu handeln**.

Potenzialcoaching schaut auf Unternehmen besonders unter den Aspekten von **Ausrichtung, Strategie und Entscheidungsfindung**. Dazu wird erarbeitet und visualisiert, welches Anliegen das Unternehmen trägt und welche Einflussfaktoren darauf einwirken. Dabei wird die Situation, der Kontext, die Ausrichtung, die Stärken und Schwächen sowie der Veränderungsbedarf des Unternehmens in einer ganzheitlichen Weise analysiert sowie Wege der Transformation entwickelt und erprobt. Mit der WisdomThinking®-Methode helfen Sie Ihren Kunden, die Richtung zu finden, in die sie in Anbetracht ihrer Ausgangslage gehen wollen, welche Ressourcen sie dafür mobilisieren können und was gute Schritte sind, um zu stimmigen Lösungen zu kommen.

Warum Potenzialcoaching mit WisdomThinking® ?

Allrounder als Sparringspartner: Unsere Erfahrung ist, dass Unternehmen und Unternehmer oft einen Sparringspartner brauchen, der das Unternehmen jenseits des zahlengetriebenen Blickwinkels eines klassischen Consultings im Blick hat. Der **die Welt der KMUs, Gründer und Selbständigen** versteht, weiß wie Mitarbeiter, Kunden und das Umfeld ticken, wie wichtig heute dabei die Themen Nachhaltigkeit, Finanzierung/Liquidität, Risikomanagement, Mitarbeiterführung und Unternehmenskultur sind. Gerade weil in diesen Fällen alle Funktionen noch vielmehr aus einer Hand gedacht werden als bei Konzernen, weil der persönliche Kontakt zu Mitarbeitern und Umfeld noch eine viel größere Rolle spielt, oft auch eine Eigentümerfamilie existiert und alles eng verknüpft ist. Und dennoch müssen sich KMU, Gründer und Selbständige an denselben Märkten bewähren wie ihre große Konkurrenz und machen das als "Hidden Champion" oft ganz hervorragend.

Weise Entscheidungen mit stimmigen Lösungen: Gerade weil in solchen Unternehmen das gemeinsame Anliegen aller Stakeholder oft noch gut greifbar ist, besteht die große Chance, es mit WisdomThinking® zum zentralen Ausgangspunkt des unternehmerischen Handelns zu machen. Und so immer wieder "weise Entscheidungen" zu treffen, die aus der Situation des Unternehmenden und dessen Handlungsoptionen heraus elegant zu stimmigen Lösungen führen.

Zielgruppe: Die Ausbildung richtet sich an alle (auch potenziellen) **Berater, Gründer, Selbständige, KMU-Unternehmer und Führungskräfte**, die ihre Skills um eine wichtige Dimension erweitern wollen: um die resonante Perspektive mit dem WisdomThinking® -Ansatz. Dies ist nach unserer Erfahrung eine wichtige Ergänzung für viele **Fachberater**, die die Situation ihrer Kunden umfassender verstehen wollen, bevor sie dazu ihre Fachexpertise anbieten. Aber auch für viele **Coaches**, die bereits über ihre Coaching-Tätigkeit einen Fuß in einer KMU haben und dann mit Fragen konfrontiert werden, die über die üblichen Coaching-Skills und Erfahrungen hinausgehen.

Was können Sie am Ende der Ausbildung besser?

Mit WisdomThinking® Potenzialcoaching können Sie souverän

- mit der **WisdomThinking® Methode** und dem **Harmonic Facilitation Guide** arbeiten
- Ihrem Kunden schnell und gründlich zu einer **Klärung** seiner Situation und seinem Anliegen verhelfen
- identifizieren, wie sich dabei verschiedene Einflussfaktoren **zueinander verhalten**
- das **Anliegen der KMU, Gründer und Selbständigen** besser herausarbeiten
- dadurch **Kraft und Orientierung** für deren weiteren Handlungen gewinnen
- neue **stimmige Lösungswege** finden
- der Leitung helfen, unter Unsicherheit (VUCA) **sicherer zu entscheiden** (alleine oder im Team)
- dabei **alle Beteiligten** mitnehmen oder sogar zu (Mit-)Entrepreneuren zu machen und dann das, was zu tun ist, wirklich **effektiv** "auf die Straße" bekommen.

Denn WisdomThinking® stärkt die Fähigkeit der Kunden, den Kontext einer Entscheidung gut zu "lesen", dadurch **Verzerrung und Streuung** (bias and noise) ihrer Urteilskraft (Kahnemann) zu minimieren und alle Beteiligten besser einzubinden.

Ausbildungsinhalte:

Inhalt von Modul 1: Kick-Off (3 Tage)

- **Kompakteinführung** in die **resonante Haltung** als zentrale Grundlage für WisdomThinking®
- Kennenlernen der **Methode** mit ihrem **Perspektivwechsel** hin zur Wahrnehmung des Kontextes als ein Reservoir miteinander in Wechselwirkung stehender Ressourcen
- Arbeiten mit den **HarmonicGuides** als praktische Werkzeuge mit ihrer starken Visualisierung, Strukturierung und Logik
- Erarbeiten und Üben der stimmigen Vorgehensweise, zunächst im einfachsten Anwendungsfall, nämlich dem **Handeln des Individuums**

Inhalt von Modul 2: WisdomThinking® als Potenzialcoach (2 Tage)

- Die Perspektive der Arbeit mit **Anliegen Dritter**
- Umgang mit Prozess-, Sach-, Fach- und Beziehungsebenen
- Subjektivität von **Stimmigkeit**
- Haltung des Coachs, insbesondere die **Allparteilichkeit**, Nicht-Bewerten
- Besondere Coaching-Skills bei WisdomThinking®
- Die Kunst der **resonanten Gesprächsführung**

Inhalt von Modul 3: Der Arbeitsprozess des Potenzialcoaches - Teil 1 (2 Tage)

- Die Besonderheiten von **Fremdanliegen** (Ich – Wir – OR Canvasse)
- Die **Feldwahrnehmung**: Wahrnehmen von Kräften und deren Resonanzen (Ich – Wir – OR Canvasse)
- Die Gewinnung eines stimmigen **Gesamtbildes**
- Aus der Feldwahrnehmung zur **Anliegenschärfung**
- Das Anliegen als **Kraftquelle** und **Orientierung** für die weiteren Schritte
- Vom Anliegen zu next steps: Ideen zur eigenen Bewältigung durch den Kunden und Anschlussberatungsformate

Inhalt von Modul 4: Der Arbeitsprozess des Potenzialcoaches - Teil 2 (2 Tage)

- Vom Anliegen über **Handlungsoptionen zur Lösung** (Phasen 3 – 5)
- Die Innen- und die Außenperspektive der Arbeit mit **Gruppen und Teams**
- Der Umgang mit **Widersprüchen und Differenzen** bei der Lösungsfindung
- Von der Lösung zur **Umsetzung** (Phase 6)

Inhalt von Modul 5: Wichtige Themen des Potenzialcoachings (2 Tage)

- **Nachhaltigkeit** (ESG) als Anliegen, Aufgabe und Vorgabe
- Finanzierung und **Liquidität**
- Umgang mit **Risiken** - Vermeidung und Versicherung
- **Mitarbeiter** - Führung und Bindung
- Einbettung in eine stimmige **Unternehmenskultur**.

Inhalt von Modul 6: Abschluss, Präsentationen und Transfer

- Rückschau und Abrundung der Ausbildung
- **Präsentationen** eines Potenzialcoaching-Falls aus der eigenen Beratungspraxis als **Abschlussarbeit**
- **Transfer** von Potenzialcoaching in den eigenen Arbeitsalltag
- Zertifizierung

Weitere Informationen:

Anfangs- und Endzeiten:

Tag 1 eines jeden Moduls: 10:00 – 18:00 Uhr, Tage 2 und ggf. 3 jeweils: 09:00 – 17:00 Uhr.

Teilnehmerzahl: min. 6 und max. 12 Teilnehmer.

Kursleitung: Dr. Martin Böckstiegel und Dr. Elke Böckstiegel

Dr. Martin Böckstiegel ist der kreative Vordenker von **WisdomThinking®**. Zertifizierter systemischer Organisationsberater (DGSF) und zertifizierter systemischer Coach (SG), Wirtschaftsmediator (BIF).

Dr. Elke Böckstiegel ist die leidenschaftliche Praktikerin von **WisdomThinking®**. Zertifizierte systemische Beraterin (SG), systemische Unternehmensentwicklerin (BIF), zertifizierte Wirtschaftsmediatorin, Personal- und Organisationsentwicklerin (ProSiebenSat.1 Media AG).

Beide sind die Erfinder und Pioniere von **WisdomThinking®** mit ihrem ganzen Wissen, ihrer Leidenschaft und über 15 Jahren Erfahrung in der praktischen Anwendung der Methodik, als Berater, Mediatoren, Executive Coaches und Dozenten in systemischen Ausbildungen. Sie haben Erfahrungen als Lehrbeauftragte der TU Berlin für Leadership, Dozenten am Systemischen Zentrum (wispo) und als Rechtsanwälte.

Leistungsumfang:

- Die Module umfassen zusammen ca. 113 Unterrichtsstunden à 45 Minuten zzgl. Pausen (ca. 104 Zeitstunden inkl. Pausen).
- Für Getränke und Snacks ist gesorgt.

- Lizenz zur Nutzung des Harmonic Facilitation Guides für die eigene Arbeit während der Ausbildung.
- Alle Arbeitsmaterialien werden in einem für die Ausbildung separat angelegten Log-in Bereich zur Verfügung gestellt.
- Abschlusszertifikat.

Kosten:

Die Teilnahmegebühr **beträgt EUR 6.240 zzgl. 19% USt. (EUR 7.425,60 brutto)**. Ratenzahlung und Rabatt auf Nachfrage.

Für Teilnehmer, die bereits erfolgreich die Ausbildung WT Coaching oder WT Organisationsberatung abgeschlossen haben, kann auf Wunsch die Teilnahme an den sehr ähnlichen Modulen 1 - 4 entfallen, wodurch sich die Teilnahmegebühr um EUR 4.320 zzgl. 19% USt. (EUR 5.140,80) reduziert. Die verbleibende Teilnahmegebühr für die Module 5 und 6 beläuft sich dann **auf EUR 1.920 zzgl. 19% USt. (EUR 2.284,80 brutto)**.

Kontakt und Anmeldung:

Harmonia Academy, Tel. +49.3491.8731377 oder kontakt@harmoniaacademy.de