

Wirtschaftsmediator (IHK) & Personal Coach (IHK)



**Der Mediator ist der Profi im
Konfliktmanagement!**

Die Partner



Registered INLPTA NLP Trainer



Mitglied im

GSA

German Speakers Association
Germany Austria Switzerland

Wir sind zertifiziert ...

Anerkannter
Bildungsträger
nach AZWV



TQCert GmbH Zul. Nr. 08/18/01

Qualifikation und Kompetenz mit IHK-Zertifikat

Wir qualifizieren Sie zum Personal Coach (IHK) und
Machen Sie zum Profi in der Wirtschaftsmediation (IHK) :

- Wirtschaftsmediation (IHK) (mit IHK Zertifikat)
- Business Mediator (mit EBE Zertifikat)
- Personal Coach (IHK) (mit IHK Zertifikat)
- NLP Practitioner (mit INLPTA oder IN Zertifikat)

Die Teil-Qualifikationen sind alle Inhalt der Gesamtqualifikation!

Die Zertifikate können für internationalen Gebrauch auch auf Englisch ausgestellt werden.



**Seien Sie
dabei!**

Der Weg Fortbildung als Erfolg!

Für wen ist diese Coaching Qualifikation?

- Für alle, die ein moderner Coach und Berater werden wollen!
- Für Menschen in der Personalentwicklung!
- Für Führungskräfte, die Ihre Mitarbeiter professionell coachen wollen!
- Für Berater, die die psychologischen Fähigkeiten erlangen wollen!
- Für Psychotherapeuten, die deutlich ihre Handlungskompetenz erhöhen wollen!
- Für Konfliktmanager und Mediatoren, die Lösungen generieren!
- Für Vertriebler, die top verkaufen wollen!
- Für Menschen, die praktische Psychologie erlernen wollen!
- Für Menschen, die andere coachen möchten!
- Für Ihre nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung!
- Für Sozialpädagogen, Lehrer und Supervisoren!

Für einen Coach sind Methoden aus der Transaktionsanalyse, NLP usw. heute unerlässlich. Deshalb bekommen Sie die NLP Ausbildung als Add-on kostenlos mit dazu.



Das trainieren wir!

Der Mediator vom Konflikt in die Lösung!

Konflikte, Ängste, Probleme, Streit, Geld, Burnout, Mobbing und vieles mehr!!!!

Der **Mediator** ist der Profi im Konfliktmanagement: er führt zerstrittene Parteien zu Lösungen, die zu einem **Win-Win**-Ergebnis für alle Beteiligten führen.

Wir bilden Sie in einem **Rundum-Berater-Paket** zum Mediator und Coach (IHK) aus!

Mediation hat sich stark weiterentwickelt, heute brauchen wir für gute Lösungen starke Tools.

Wir haben diese Ausbildung für Sie deutlich aufgewertet, bei uns erhalten Sie die für den Mediator wichtigen Coaching-Tools zusätzlich.

Werden Sie **Mediator und Coach mit IHK Zertifikaten!**

Hier erleben Sie LIVE, wie Sie die Elemente zum Nutzen für Ihre Klienten umsetzen. *Wichtig ist, dass Sie mit den Menschen lernen, der direkte Kontakt zum Ausbilder ist da unerlässlich.*

Die direkte Umsetzung ist uns wichtig. Keine graue Theorie sondern Handeln und Tun!



Das lösen wir!

Der Weg Fortbildung als Erfolg!

Sehr viele MitarbeiterInnen aus dem Bereich des Vertriebes interessieren sich für eine Karriere als Vertriebsleiter und/oder Trainer, Berater (Consultant) und Coach.

Die Zeiten haben sich geändert und das Führen, Leiten, Trainieren und Coachen von Mitarbeitern muss zunehmend als Prozessbegleitung verstanden werden. Die Führungskräfte und Trainer von heute und morgen müssen deshalb sehr viel von strategischem Vertriebsmanagement, von Weiterbildungsgestaltung und vom Lernen auf allen Ebenen verstehen, um zielführende Prozesse ihrer Kunden erfolgreich begleiten zu können.

Ebenfalls zum strategischen Führen gehört das menschliche Führen. Psychologie und Soziologie sind hier unverzichtbar geworden. Leider beherrschen viele Führungskräfte gerade diese Bereiche nicht. Selbst in den Ausbildungsinstituten wird das noch immer häufig vernachlässigt.

Demzufolge reicht eine Ausbildung, die sich nur auf die Durchführung von Seminaren und auf die Bearbeitung von Lehrbriefen beschränkt, bei weitem nicht aus. Der direkte Kontakt zum Ausbilder ist hier unerlässlich.

In unseren Fortbildungen erleben Sie LIVE, wie Sie die erlernten Elemente umsetzen. Wir legen größten Wert auf das Lernen mit Menschen.

**Die direkte Umsetzung ist uns wichtig.
Keine graue Theorie, sondern Handeln und Tun!**



Das trainieren wir!

Ihr Nutzen Ihr Erfolg

1. Sie besitzen einen **Wettbewerbsvorteil**.
2. Sie halten Ihren Karriereweg offen.
3. Sie verfügen Sie über **hochgradiges Wissen** aus dem Bereich des **Vertriebsmanagements** und der **Kommunikationspsychologie**.
4. Durch diese Wechselwirkung werden Sie zu einem **gefragten Spezialisten**.
5. Das ist derzeit in Sachen **Fortbildung zukunftsweisend**.
6. In den Abendveranstaltungen werden **Ihre persönlichen Wünsche und Ziele** vertieft.
7. Sie steigern Ihren **Marktwert**.
8. Sie erreichen persönliche Sicherheit.
9. Sie erlernen situative Verhaltensflexibilität.
10. Sie erhalten **kostenloses** Einzelcoaching und Supervision zur **Vertiefung Ihrer Kompetenz**.



**Das finde ich
SPANNEND!**

Wir helfen, Ihre Karriere vorzubereiten!

Ihr Nutzen Ihre Investition

Die Seminargebühr für diese Fortbildung beträgt

(MwSt. Befreiung – keine 19 % Mehrkosten)

- **Personal Coach (IHK) & Wirtschaftsmediator (IHK)** **4.900,- €**
+ NLP Practitioner- Ausbildung inbegriffen
- Oder zahlen Sie bequem in 4 Raten a 1.250,- €
- Ihr EXTRA: Kostenloses Einzelcoaching und Supervision zur Vertiefung Ihrer Kompetenz.

Für den psychologischen Berater wird eine Zusatzaufgabe fällig. Investition 350,00 Euro!

Gern prüfen wir für Sie die Voraussetzungen zur Teilnahme an den Ausbildungen.

Rufen Sie uns an: 05321 / 388 242

Die Auditgebühren von je 300,- € , sowie die Hotelkosten sind nicht in der Kursgebühr enthalten.

Die Master of Business Kurse entsprechen keinem akademischen Grad und implizieren kein Hochschulstudium sondern sind eingetragene Markenzeichen.



Ihre Entwicklung und Ausbildung

	Datum	Maßnahme	Ort
1	Mittwoch – Samstag Start am ersten Tag 11:00 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung Coaching - Cover all Basics für die Teilnehmer 2. Auditabläufe IHK und Verbände 3. Gehirngerechtes Lernen lernen für Coaching, NLP, Kunden 4. Reiz-Reaktionsketten und Auswirkungen bei Konflikten 5. Ziele und deren Bedeutungen in der Umsetzung 6. Beziehungsmanagement und Coachingaufbau 7. Veränderungen und deren Boykottierung 8. Warum tut jemand etwas oder auch nicht 9. Bei Veränderungen: Um was geht es wirklich? 10. Verhalten und Authentizität als Coach 11. Die 6 Stufen der Motivationssteuerung 12. Die Wertesysteme und deren Bedeutung 13. Veränderungsmodelle: Logische Ebenen und 7 Mirrors 360° 14. Glaubenssätze, die limitierend oder antreibend sind 15. Das Metamodell der Sprache und dessen Bedeutung 16. Nonverbale Kommunikation und Kontakt 17. Repräsentationssysteme 18. Die Stufen der Kompetenz im Veränderungsprozess 19. Aufhebung von behindernden Konditionierungen Einführung 	Bad Hersfeld Braunschweig Goslar

Ihre Entwicklung und Ausbildung

	Datum	Maßnahme	Ort
2	Mittwoch – Samstag Start am ersten Tag 11:00 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 1. Listing-Programme im Coaching / um was geht es wirklich? 2. Vermeidungsstrategien durch Vorwände 3. Probleme in Organisationen / Führungsprobleme 4. Business-Coaching 5. Anker / Auflösung von limitierenden Konditionierungen / Glaubenssätze / Verhalten 6. Anker und Konditionieren, positive Zustände generieren 7. Persönlichkeitsmodelle und deren Einsatz im Coaching 8. Coaching on the Job 9. Einarbeitungscoaching für Mitarbeiter 10. Konfliktmanagement bei Personen: 1-2-3-Positionen 11. Systemisches Coaching / Psychologisches Coaching 	Bad Hersfeld Braunschweig Goslar
3	Mittwoch – Samstag Start am ersten Tag 11:00 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 1. Coaching: Protokoll und Ablauf 2. Neugierde-Erfolgsschleife 3. Diamond-Prozess-Veränderung 4. Einwände / Vorwände im Coaching 5. Tipps, Ratschläge / Umgang mit Rechtfertigung / Feedback 6. Beratung versus Coaching 7. Reframing / andere Blickwinkel 8. Verhaltensänderung Veränderung der Bedeutung 9. Verhaltensflexibilität auf hohem Niveau 10. Die Mediation im Coaching / Verhandlungsreframing 11. Ressourcen-Arbeit und Kompetenzen des Coaches 12. Submodalitäten, professionelle Zustandsänderungen 13. Auflösung von Vermeidungsstrategien / Ängsten 	

Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum	Maßnahme	Ort
4 Mittwoch – Samstag Start am ersten Tag 11:00 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 1. Coaching-Rhetorik 2. Miltonmodell und Hypnotechnik 3. Erfolgreiche Sprachmuster in der Verhandlung 4. Zustandsänderungen beim Coaching: Vom Problem zur Lösung 5. Burnout und Stress / Trancetechniken 6. Psychologisches Coaching 7. Pareto 80/20 Coaching 8. Open Doors – die hohe Kunst der Lösung von komplexen unbewussten Problemen 9. Zielfindung meiner Selbst 10. Professionelle Prüfungsvorbereitung (IHK) und Verbände 	Bad Hersfeld Braunschweig Goslar
5 Montag – Dienstag Termin nach Vereinbarung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generalprobe und Prüfung im NLP 2. Lernerfolgskontrolle für den Personal Coach (IHK) 	Goslar
6 Mittwoch – Samstag Start am ersten Tag 11:00 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mediation als Prozess 2. Recht und Kosten 3. Harvard Verhandlungsmodell 4. Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberger 5. Konfliktstufen nach Glasl 6. TZI nach Cohen 	Bad Hersfeld Braunschweig Goslar
7 Montag oder Dienstag	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lernerfolgskontrolle Wirtschaftsmediator (IHK) 	Goslar

Ihre Entwicklung und Ausbildung

Auf dem Weg zu exzellenter Kompetenz

Die Kommunikations-Techniken des NLP im Coaching ermöglichen Ihnen, elegant und effizient mit Anderen zu interagieren und sie zu führen. Eine wahre Fundgrube für alle, die professionell kommunizieren oder es lernen möchten.

Die Methode für Coaching, Beratung und Therapie

Hinter den NLP-Techniken stehen die meisterhaften Fähigkeiten dreier großer „Coaching-Zauberer“ unserer Zeit. In der Ausbildung wird Ihnen dieses Wissen und Können in Form von Lehr- und lernbaren Techniken vermittelt. Eine Tool-box, mit der Sie Ihr Verhalten schnell und nachhaltig verändern können.

Nonverbale Kommunikation und Kontakt

Ca. 80 % der Kommunikation des Menschen besteht aus nonverbaler, d. h. nicht-sprachlicher Information, wie Körperhaltung, Gestik, Mimik, Stimmqualität etc. Lernen Sie, die nonverbale Kommunikation Ihres Gegenübers zu verstehen und über diesen Kanal leicht ein angenehmes Vertrauensverhältnis - den sogenannten Rapport - aufzubauen.

Lernen

„Ich lerne wieder zu lernen.“ So wird Ihre Arbeit wieder leicht und effektiv. Mit der richtigen Lernstrategie und mit einer guten Portion Neugierde erreichen Sie neues Wissen mühelos. Lernbeschleunigung! High Speed Learning!

Marketing und Preisgestaltung im Coaching

Kundenanalyse, Marktanalyse, sich selbst verkaufen, mein Marktwert, meine Kompetenz und mein Auftreten sind die Eckpfeiler des Coachingerfolges. Auftragsklärung und Schweigepflicht.

Coaching und Psychologie

Wir legen in der Ausbildung großen Wert auf den ganzheitlichen und holistischen Ansatz. Werte und die Verbindung des Business und der praktischen Psychologie sind uns sehr wichtig.

Thema: Abgrenzung und Gemeinsamkeiten zum Coaching und der Therapie.

Repräsentationssysteme

Ihre Sinne sind der Zugang zu Ihrer und zu der Welt der Anderen. Die besondere Art, wie die Sinneswahrnehmungen im Gehirn gespeichert und wieder abgerufen werden, ist der Zugang zu der eigenen subjektiven Wahrheit. Erkennen Sie Ihre inneren Geheimnisse und die der Anderen.

Reframing

Sehen Sie Ihr Verhalten in einem anderem Bild und in einem anderen Zusammenhang und Ihr Problem verändert sich. Wir leben davon, allem eine Bedeutung zu geben. Nicht immer ist diese Bedeutung in jeder Situation sinnvoll.

Konditionieren und Anker

Die einfache Verbindung äußerer Reize mit inneren Zuständen und Erlebnissen wird es Ihnen ermöglichen, auf spielerische und elegante Art und Weise Veränderung im Verhalten und Erleben zu kreieren. Sie können sich an neue Dinge erinnern oder vergessen das, was Sie los werden wollen.

Ihre Entwicklung und Ausbildung

Meta-Modell

Der sprachliche Ausdruck bildet nur einen kleinen Teil des Modells der Welt unseres Gegenübers ab. Mit dem NLP-Meta-Modell der Sprache lernen Sie, die bewussten und unbewussten Anteile dieser "Landkarte" Ihrer Gesprächspartner leichter zu erkennen. Sie finden die wahren Gründe einer Person in der Kommunikation heraus.

Milton-Modell

Einführung in die Methoden der Hypnose-Techniken: Hypnotische Induktionstechniken, prozessdiagnostische Merkmalsbereiche, Indikatoren einer Tranceentwicklung, Selbsthypnose. Tauchen Sie in die Tiefen der Beeinflussung der Menschen ein.

Burnout und Stress

Der Bereich der Psychosomatik findet immer mehr Bedeutung, weil immer öfter bei mehr Krankheiten verstärkt auch psychische Gründe und Verhaltensweisen beobachtet werden. NLP bietet erstaunliche Möglichkeiten, Verbesserung und Heilung zu fördern.

Timeline

Finden Sie Ihre persönliche Zeitlinie und erkennen Sie die Bedeutungen Ihrer Erinnerungen in der Zeit. Dadurch können Sie Ihr Leben und Ihre Arbeit neu gestalten und sich Ihren Zielen effektiver widmen.

Coaching-Techniken

Der Bereich Coaching ist ein neuer Garant für Entwicklung und Erfolg. Hier erlernen Sie weitere wichtige Coaching-Techniken und die Rahmenbedingungen für gutes Coaching.

Submodalitäten

Die Art und Weise, in der wir innerlich erleben, hängt direkt mit den Emotionen zusammen, die dieses Erleben begleiten. Durch Veränderung innerer Bilder, Stimmen, Geräusche etc. lassen sich die Gefühle, die mit ihnen verknüpft sind, effektiv und leicht verändern. So können beispielsweise Einstellungen verändert oder Probleme aufgelöst werden.

Sinneswahrnehmungen

Die Art und Weise, in der wir innerlich erleben, hängt direkt mit den Emotionen zusammen, die dieses Erleben begleiten. Durch Veränderung innerer Bilder, Stimmen, Geräusche etc., lassen sich die Gefühle, die mit ihnen verknüpft sind, effektiv und leicht verändern. So können beispielsweise Einstellungen verändert oder Probleme aufgelöst werden.

Harvard Verhandlungsmodell

Eine ergebnisorientierte Methode des Verhandeln, das den größtmöglichen beiderseitigen Nutzen in den Vordergrund stellt. Das größte Problem beim Harvard Modell ist der Umgang mit Emotionen. Für das Emotionsmanagement greifen wir auf die NLP Techniken zurück, um so die Parteien Konfliktfähig zu machen.

Ihre Entwicklung und Ausbildung

Mediation als Prozess

Wie verläuft ein Mediationsprozess. Erfahren Sie alles über den Ablauf. Von der Mediationsvereinbarung bzw. vom Vertrag, über die Führung eines Mediationsprozesses bis hin zum Festhalten der erzielten Vereinbarung.

Harvard Verhandlungsmodell

Eine ergebnisorientierte Methode des Verhandeln, das den größtmöglichen beiderseitigen Nutzen in den Vordergrund stellt. Das größte Problem beim Harvard Modell ist der Umgang mit Emotionen. Es wird erwartet, dass die Konfliktparteien leicht in die Meta- und Sachebene gehen können. Für das Emotionsmanagement greifen wir auf die NLP Techniken zu, um so die Parteien Konfliktfähig zu machen.

Gewaltfreie Kommunikation nach M. B. Rosenberger

Ein Konzept, welches es den Menschen ermöglicht, so miteinander umzugehen, dass der Kommunikationsfluss zwischen Ihnen verbessert wird. Dies gilt beim Kommunizieren im Alltag als auch beim friedlichen Lösen von Konflikten im persönlichen, beruflichen und politischen Bereich. Die Gfk versteht sich nicht als Technik die andere Menschen zu einem bestimmten Handeln bewegen soll, sondern als Grundhaltung, bei der eine wertschätzende Beziehung im Vordergrund steht.

Konflikteskalation nach F. Glasl

Ein Modell um Konflikte besser analysieren und während ihres Verlaufes besser reagieren zu können. Die Fähigkeit zum weltbild- und wertfreiem Erkennen und Eliminieren von konfliktnährenden Kräften zum Zwecke einer Konfliktdeeskalation bietet insbesondere Führungskräften, Beratern und Sozialarbeitern große Vorteile.

TZI nach Cohen

Die Themenzentrierte Interaktion ist ein Konzept und eine Methode zur Arbeit in Gruppen. Ziel ist soziales Lernen und persönliche Entwicklung. Die Hilfsregeln der TZI können die Interaktion in einer Gruppe günstig beeinflussen. Wichtig ist dabei, dass die Hilfsregeln taktvoll und nicht diktatorisch angewandt werden.

Und noch mehr

Wir werden uns auch auf andere Therapie- und Kommunikations-technik-Modelle aus dem Business einlassen. So werden wir uns auch mit der Transaktionsanalyse und dem systemischen Coaching beschäftigen.

Ihre Entwicklung und Ausbildung

Mediationsprozess nach Christian R. Hanisch

Die außergerichtliche professionelle Konfliktreglung!

Mediation muss heute wieder neu verstanden werden. Konflikte werden immer komplexer. Es reicht nicht mehr aus, einfach nur ein zurück-haltender, parteiloser Schlichter zu sein. Ergebnisführend ist die ganzheitliche Betrachtung des Konfliktes. Hier ist Berater- und Coaching-Kompetenz wichtiger denn je.

Der neue Mediator steigt in den Prozess ein und übernimmt stellvertretend Rollen, um eine Lösung der Konflikte zu erreichen und sichtbar zu machen. Dabei ist es wichtig, das richtige Emotionen-Management einzuführen. Nur mit den richtigen Emotionen werden die richtigen Lösungen etabliert, so müssen die Konfliktparteien erst einmal getrennt einzeln konfliktfähig gemacht werden.

Der Mediator ist ein Profi-Schlichter von Konflikten im Business, um gerichtliche Auseinandersetzungen zu vermeiden. Er hilft den Parteien Zeit und Geld für Gerichtskosten zu vermeiden und findet mit ihnen gemeinsam gute und konstruktive Lösungen.

Wir müssen dabei unterscheiden:

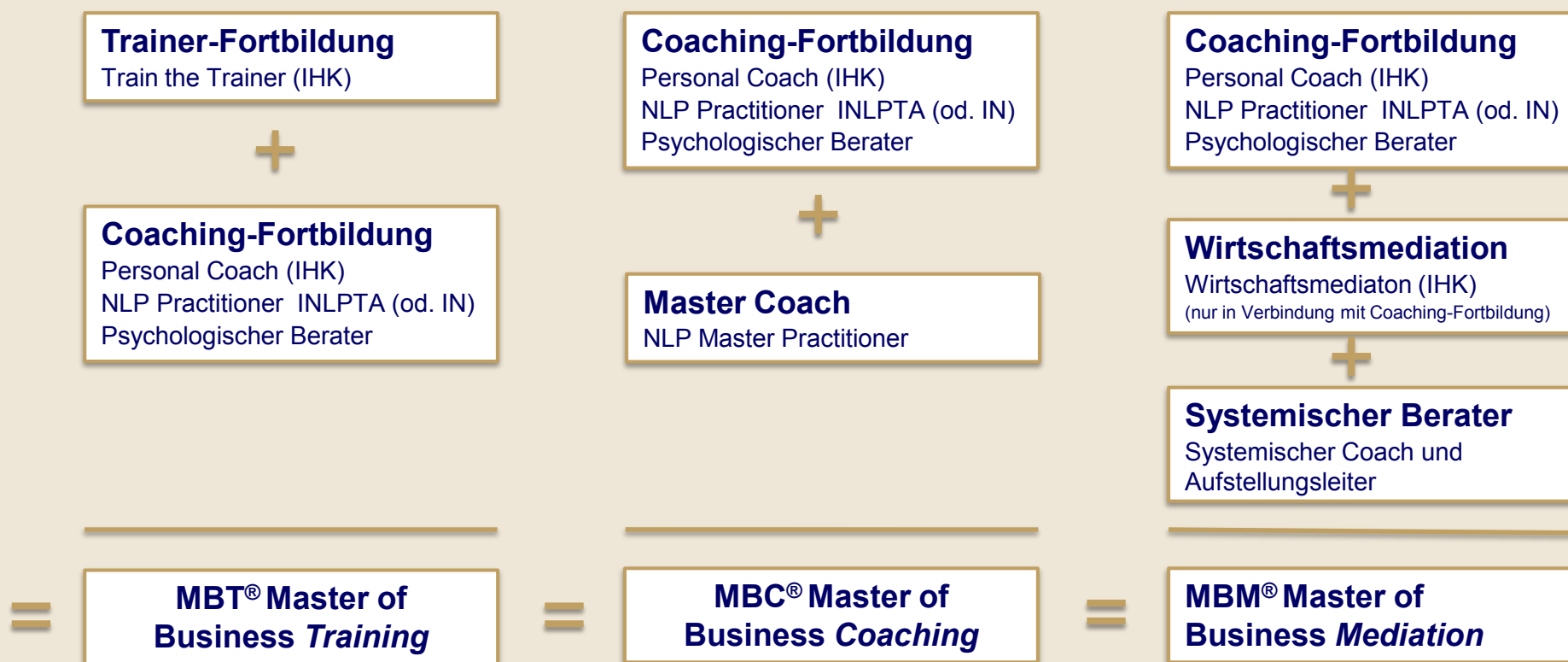
- Ist der Konflikt ein personenbezogener Individual-Konflikt?
- Ist er ein systemisch übergreifender Konflikt?
- Wer als Außenstehender hat etwas von dem Konflikt?
- Was sind die Hidden-Agenda, Motive, positive Absicht hinter dem Konflikt?
- Was ist der Vorteil des Konfliktes – Sekundärgewinn
- Ist er ein vorgerichtlicher Prozess mit wirtschaftlichen Interessen?

Ihre Entwicklung und Ausbildung

Mediations-Prozess nach Christian R. Hanisch

- 1. Auftragsklärung**
Personen, Ort, Zeit, Geld, Kosten, Gericht, Ziele, Probleme, Gemeinsamkeiten, Differenzen, Emotionen, Verhältnisse, Auftraggeberverhältnis usw.
- 2. Einzelgespräche mit den Parteien**
Kontakt und Rapport, Themen sammeln, Sichtweisen und Hidden Agenda, positive Absichten, Motive, Emotionen usw. erfragen; Positionen, systemische Verstrickungen, Projektionen, Rache usw. elizitieren;
- 3. Konfliktfähig machen**
Interventionen aus dem Coaching und der Beratung verwenden; 1-2-3 Position, um die andere Sichtweise zu erkennen
7 Mirrors Consulting Modell, um das Umfeld, Bedeutungen, Konsequenzen, Verlust und Gewinn abzuklären;
- 4. Vorab Lösungen testen**
Verhandlungsreframing, um in der Konfliktpartei Vorablösungen zu testen;
- 5. Beide Parteien zusammen führen**
Mediationsprozess gemeinsam durchführen;
Gemeinsamkeiten – Differenzen neu klären;
Positionswechsel durchführen;
7 Mirrors Consulting Modell;
Verhandlungsreframing,
- 6. Kontrakt und Konsensfindung**
Einigung erzielen;
Controlling und To Do's vereinbaren;
letzte Einwände und Hindernisse testen;
Zukunftstauglichkeit testen;
Kontrakt schließen;
- 7. Besiegeln**
Shake hands zur emotionalen psychologischen Verpflichtung;

Unsere Fortbildungen im Überblick



Die Master of Business Kurse entsprechen keinem akademischen Grad und implizieren kein Hochschulstudium sondern sind eingetragene Markenzeichen.

Unsere Fortbildungen im Überblick

1 Monat	2 Monate	3 Monate	4 Monate	5 Monate	6 Monate	7 Monate	8 Monate	9 Monate	10 Monate	11 Monate	12 Monate
Trainer-Fortbildung Train the Trainer (IHK)				<i>8 Blöcke à 2 Tage - plus 2 Tage Audit / bis 2011 4 Blöcke à 3 Tage und 1 Block à 4 Tage - plus 2 Tage Audit / ab 2011</i>							
Coaching-Fortbildung Personal Coach (IHK) - NLP Practitioner - Psychologischer Berater				<i>4 Blöcke à 4 Tage plus 2 Tage Audit</i>							
MBT® Master of Business Training Train the Trainer (IHK) + Personal Coach (IHK) - NLP Practitioner - Psychologischer Berater								<i>4 Blöcke à 4 Tage - plus 2 Tage Audit und 8 Blöcke à 2 Tage - plus 2 Tage Audit</i>			
Master Coach NLP Master Practitioner		<i>2 Blöcke à 5 Tage 1 Block à 4 Tage</i>									
MBC® Master of Business Coaching Personal Coach (IHK) - NLP Practitioner - Psychologischer Berater + NLP Master Practitioner								<i>2 Blöcke à 5 Tage und 5 Blöcke à 4 Tage - plus 2 Tage Audit</i>			



Mediation & Coaching in Professionell



Unsere Fortbildungen im Überblick

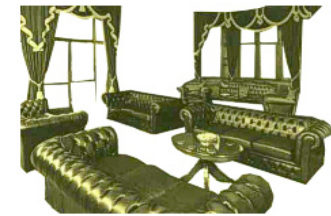
1 Monat	2 Monate	3 Monate	4 Monate	5 Monate	6 Monate	7 Monate	8 Monate	9 Monate	10 Monate	11 Monate	12 Monate
Wirtschaftsmediator Wirtschaftsmediator (IHK) (nur in Verbindung mit der Coaching-Fortbildung)					<i>5 Blöcke à 4 Tage - plus 2 x 2 Tage Audit</i>						
Systemischer Berater Systemischer Coach und Aufstellungsleiter <i>3 Blöcke à 4 Tage</i>											
MBM® Master of Business Mediation Personal Coach (IHK) - NLP Practitioner - Psychologischer Berater + Wirtschaftsmediator (IHK) + Systemischer Berater								<i>8 Blöcke à 4 Tage - plus 2 x 2 Tage Audit</i>			

Ihre Marketingplattform – kostenlos extra!

Unsere Teilnehmer bekommen einen kostenlosen Trainer- und Coach-Account auf unserer Marketingplattform: www.DerTrainerClub.de

1. Informieren Sie über Ihre Leistungen durch bis zu 25 Kompetenzeinträge
2. Publizieren Sie Ihre Vita, Ihre Referenzen, Ihr Know-how
3. Stellen Sie Ihre Seminare mit Terminen ins Netz
4. Individualisieren Sie Ihre Angebote durch bis zu 25 unterschiedliche Profile
5. Führen Sie innerhalb jedes Profils Ihren eigenen Newsbereich
6. Publizieren Sie Neuigkeiten rund um sich und Ihr Unternehmen
7. Profitieren Sie vom Feedback anderer Mitglieder auf Ihre Einträge
8. Kommunizieren Sie mit anderen Mitgliedern per Chat oder in den Foren
9. Knüpfen Sie valide Geschäftskontakte und verlinken Sie zu Ihrer URL
10. Treten Sie Kompetenzgruppen bei und werden dort aktiv
11. So werden Sie bei Google gefunden! Das ist Ihr Internetmarketing!

**Willkommen im
CLUB!**



*Die Business-
Community für
Trainer, Coaches und
Entscheider*

www.DerTrainerClub.de

Ihr Partner

Unsere Ausbildung unterscheidet sich deutlich von anderen Ausbildungen. Wir zeigen Ihnen die wissenschaftlichen und neuronalen Hintergründe aus der Gehirnforschung, die die Änderungen von Verhalten verursachen. Das bedeutet für Sie ein tiefgehendes Verstehen der Prozesse und dadurch ein leichtes Umgehen mit den Methoden.

Diese NLP Master- und Coach-Ausbildung der EUROPEAN Business Ecademy ist eine bundesweit einmalige Qualifizierung, die alle für den Erfolg wichtigen Elemente zusammenbringt.

Die NLP Master- und Master Coach- Ausbildung ist zukunftsorientiert. Sie konzentriert sich auf die Erweiterung Ihrer Kompetenzen.

Die EUROPEAN Business-Ecademy mit ihren Partnern ist ein Trainingsinstitut mit festen Wurzeln im Markt. Hier haben sich Kompetenzen gebündelt. Erfahrene Trainings- und Weiterbildungsspezialisten bilden eine Einheit.

Insgesamt wird durch diese gebündelten Kompetenzen der EUROPEAN Business-Ecademy eine sehr gute Betreuung während der Ausbildung gewährleistet.

Unser Motto: Wissen und Können ist für immer!



Ihr Start

EUROPEAN Business Ecademy

Ihre Business-Ecademy-Vorteile:

- anerkannte Ausbildung in der Wirtschaft
- qualifizierte Ausbildungen
- persönliche Supervision
- exzellentes Training
- beruflicher Erfolg
- Preisvorteil

Gemeinsame



Erfolge

Wie ist der weitere Ablauf Kontakt!

1. per Telefon mit

EUROPEAN Business Ecademy c. Hanisch

Christian R. Hanisch 05321 – 388 242 (0170 – 22 33 081)

Tanja Geppert 05321 – 388 242

2. oder per Email an

info@EUROPEAN-Business-Ecademy.de

3. Vereinbarung eines Einzelgesprächs

4. Entscheidung / Anmeldung / Zahlung der Investition

5. Erhalt von Informationsmaterial über Ihren START

Probieren Sie uns einfach aus und schauen Sie in unsere laufenden Ausbildungen.



Christian R. Hanisch

Master Business Trainer
Master Business Coach

Wir sind zertifiziert ...

Anerkannter
Bildungsträger
nach AZWW



TQCert GmbH Zul. Nr. 08/18/01