



AKADEMIE

AUSBILDUNG ■ QUALIFIZIERUNG ■ WACHSTUM

AUSBILDUNGSRAHMEN
zum
BDVT geprüften
Business-Coach

Stand: 01.08.2020

BESTANDTEILE

Einleitung.....	3
Qualitätsstandards.....	4
Umfang der Ausbildung.....	7
Pflichtinhalte/Fakultative Inhalte.....	8
○ Handlungskompetenz.....	8
○ Fachkompetenz.....	9
○ Methodenkompetenz.....	11
○ Sozialkompetenz.....	12
○ Persönlichkeitskompetenz.....	13
Selbstvermarktung.....	14
Weiterentwicklung.....	15

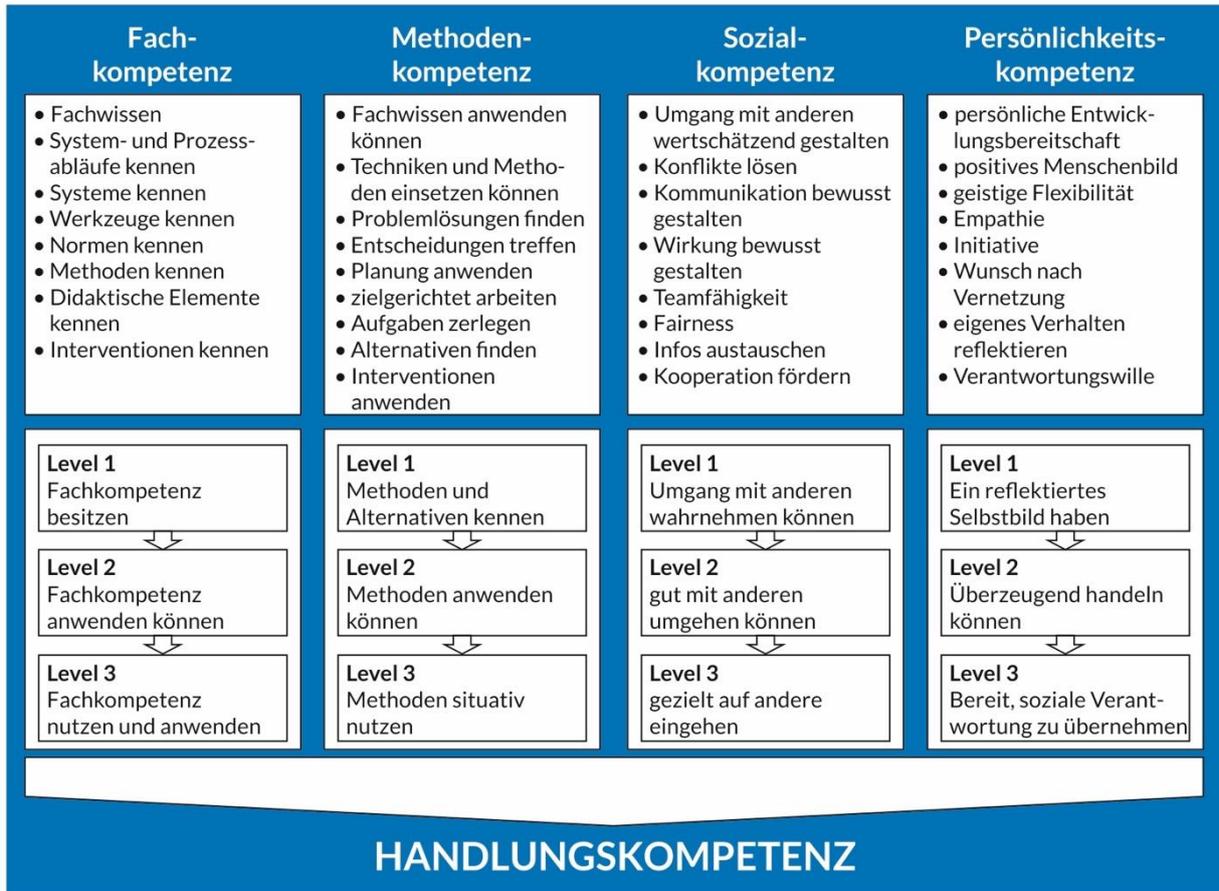
Quelle Definition der Kompetenzbereiche:

Qualifikation-kenline: <http://qualifikation.kenline.de/qualifikation/fachkompetenz.htm> (20.06.19)



EINLEITUNG

Der Ausbildungsrahmen für die Ausbildung zum BDVT geprüften Business-Coach lehnt sich an das Handlungskompetenz-Modell an. Basis für diesen Handlungsrahmen ist das Rollenbild „Coach im Business-Kontext“ in der Fassung aus Juli 2019. Der Ausbildungsrahmen wird regelmäßig auf Aktualität geprüft und bei Bedarf angepasst*.



*Die aktuelle Fassung berücksichtigt die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie.

A G E N D A

QUALITÄTSSTANDARDS AUSBILDUNG BDVT GEPRÜFTER BUSINESS-COACH



Die Qualitätsanforderungen richten sich an die Anbieter/innen der Ausbildung BDVT geprüfter Business-Coach. Die Anbieter/innen verpflichten sich zur Einhaltung dieser Qualitätsstandards.

Personelle Anforderungen an die handelnden Personen

- Der/die Anbieter/in hat seine persönliche Qualifikation und seine Integrität gegenüber dem BDVT nachgewiesen. Die Überprüfung erfolgt laufend und zusätzlich regelmäßig im Rahmen einer Rezertifizierung in Bezug auf alle handelnden Personen. Alle in der Ausbildung tätigen Personen haben folgende Ethikrichtlinien anerkannt:
 - Compliance des BDVT
(https://www.bdvt.de/fileadmin/user_upload/dokumente/Verband/2019_BDVT_Compliance.pdf)
 - „Berufskodex für die Weiterbildung“ des Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e.V.
http://forumwerteorientierung.de/wp-content/uploads/2019/04/BK-deutsch-Berufskodex-f%C3%BCr-die-Weiterbildung_2019.pdf
 - Scientology-Distanzierungserklärung
- Der/die Anbieter/in stellt die berufliche Qualifikation aller in der Ausbildung handelnden Personen sicher. Er/sie erbringt dazu einen laufenden Nachweis der für die entsprechenden Angebote ausreichenden Qualifikation aller eingesetzten Personen.
- Der/die Anbieter/in lässt nur Teilnehmende zu, die die Anforderungen an die Ausbildung erfüllen. Dazu ist ein konkreter Aufnahmeprozess definiert, dessen Einhaltung der/die Anbieter/in sicherstellt.

Inhaltliche Anforderungen

Umsetzungsrahmen

- Die Ausbildung ist Teil der Persönlichkeitsentwicklung der Teilnehmenden. So erhalten diese im Rahmen der Ausbildung ausreichend Raum zur Selbstreflektion. Zusätzlich erhalten sie regelmäßig eine Fremdreiflexion in Bezug auf die für die Ausübung der Rolle „Coach im Businesskontext“ relevanten Kompetenzen.
- Die Ausbildung vermittelt die Inhalte so, dass die Teilnehmenden anschließend in der Lage sind, in Unternehmen oder mit Einzelpersonen aus dem Businessbereich erfolgreiche Coachings souverän durchführen zu können. Der Coach ist in der Lage einen Coachingprozess zu steuern und erkennt die eigenen Grenzen. Sie/Er weiß um die Wichtigkeit des Selbstcoachings, kennt verschiedene Coachingwerkzeuge und kann diese anwenden.
- Dabei kommen alle zeitgemäßen Methoden und Anforderungen zur Sprache.
- Alle Inhalte sind durch den/die Ausbilder/in praxisnah zu vermitteln.

Methodik und Didaktik

- Das Konzept der Ausbildung folgt dem Ansatz des Handlungskompetenzmodells. Ziel ist es, die Teilnehmenden mit allen erforderlichen Teilkompetenzen so zu versorgen, dass Handlungskompetenz entsteht und stetig ausgebaut wird. Handeln bedeutet zielgerichtet, bewusst, aktiv werden und tätig sein. Alltägliches Handeln wird im Laufe der Sozialisation durch Anpassungsprozesse, Übung und praktische Anwendung automatisiert, dadurch entstehen feste, kraftsparende Gewohnheiten, die selbsttätig und weitgehend unbewusst ablaufen und das Denken für andere Prozesse und Funktionen entlasten.
- Unter Handlungskompetenz verstehen wir die Fähigkeit, aufgabengemäß, zielgerichtet, situationsbedingt und verantwortungsbewusst Aufgaben zu erfüllen und Probleme zu lösen. Das kann allein oder in einem Team geschehen, je nach arbeitsorganisatorischen Gegebenheiten.
- Die Handlungskompetenz setzt sich aus Fach-, Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz zusammen. Nur durch die Verknüpfung dieser vier Eigenschaften ist es möglich, gestellte Aufgaben erfolgreich zu erfüllen.
- Der/die Anbieter/in der Ausbildung gliedert die Ausbildung entsprechend und berücksichtigt dabei angemessen die Kompetenzfelder, die die Handlungskompetenz der Teilnehmenden auf- und ausbauen. Dazu erstellt jede/r Anbieter/in ein individuelles Curriculum, das die hier dargestellten Qualitätsanforderungen berücksichtigt.
- Dabei ist die Ausbildung multiperspektivisch angelegt und folgt nicht nur einer Theorie oder Methode.

Entwicklungsanforderungen

- Der/die Anbieter stellt die qualitativ hochwertige Umsetzung der Ausbildung – auch durch Selbstreflektion und Selbsterfahrung der Teilnehmenden – sicher. Dabei kommt der der praktischen Anleitung und theoretischen Begründung der Methoden und Interventionen besondere Bedeutung zu. Dazu zählen ebenso eine laufende Beobachtung und Berücksichtigung der Anforderungen an die berufliche Bildung, der Unternehmensführung und der dazu erforderlichen Kompetenzen. So werden die Inhalte der Ausbildung laufend angepasst.
- Der/die Anbieter/in prüft laufend die Qualität der Ausbildung und stellt die Sicherung der Qualität durch ein passendes Konzept sicher.
- Der BDVT führt regelmäßig Zufriedenheitsabfragen bei Teilnehmenden (Stichproben) durch, um die Qualität der Ausbildung zu messen.

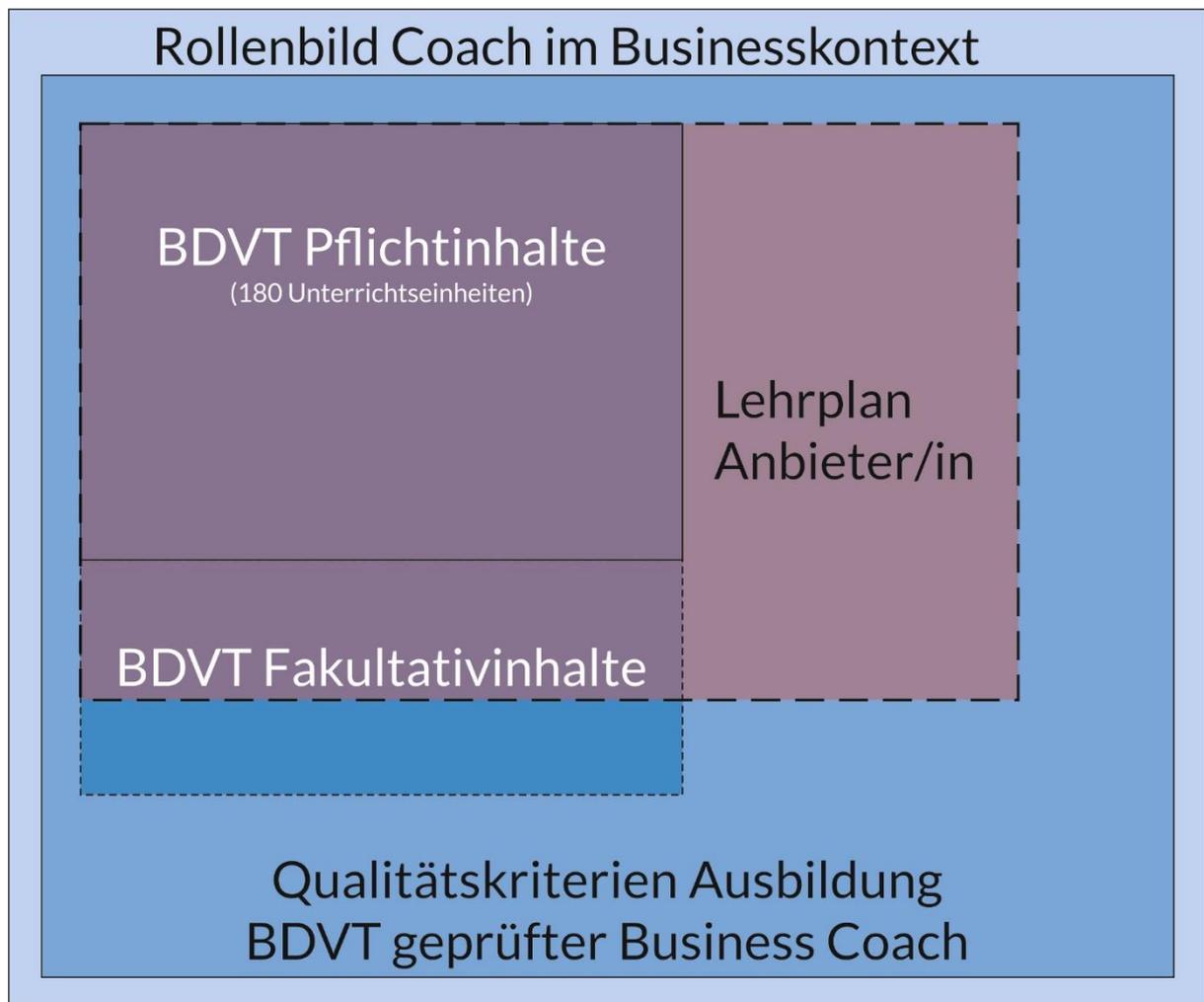
Räumliche Anforderungen

- Der/die Anbieter/in stellt sicher, dass die räumliche und technische Ausstattung der Unterrichtsräume dem aktuellen Stand der Technik, den gesetzlichen Anforderungen sowie bezüglich ihrer Ausstattung mit Lehr- und Lernmitteln den aktuellen Anforderungen der Praxis entsprechen.

UMFANG DER AUSBILDUNG

Den genauen Umfang legen die Anbieter selbst fest. Für die Zulassung zur Prüfung zum BDVT geprüften Business-Coach gilt ein Mindestumfang von 180 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten. Dabei werden nur die interaktiven Aktivitäten zur Berechnung herangezogen.

Diese 180 Unterrichtseinheiten bilden den Pflichtrahmen. Die Anbieter/innen können aus den vom BDVT gegebenen oder eigenen Fakultativinhalten die Ausbildung anreichern und ergänzen. In der Regel umfasst eine Ausbildung damit mindestens 220 Unterrichtseinheiten.



PFLICHTINHALTE/FAKULTATIVE INHALTE

HANDLUNGSKOMPETENZ

Ziel der Ausbildung ist es, die Teilnehmenden in eine Handlungskompetenz für die Rolle des Coaches im Businesskontext zu führen.



Unter Handlungskompetenz wird die Fähigkeit verstanden, aufgabengemäß, zielgerichtet, situationsbedingt und verantwortungsbewusst betriebliche Aufgaben zu erfüllen und Probleme zu lösen. Das kann allein oder in einem Team geschehen, je nach arbeitsorganisatorischen Gegebenheiten. Man kann somit die Handlungskompetenz als Primärkompetenz bezeichnen, und als sekundäre Kompetenzen sind die Persönlichkeits-, Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz zu nennen.

Business-Coaching ist professionelle, persönliche Unterstützung bei konkreten Fragen und Problemen im Kontext von Wirtschaft, Persönlichkeit und Beruf.

Coaching dient dem Coachee dazu anspruchsvolle, komplexe, strukturelle und personelle Veränderungen im Spannungsfeld des eigenen Verhaltens zu reflektieren. Es dient in Krisen und Konfliktsituationen adäquate Vorgehenskonzepte zu entwickeln. Gleichzeitig dient es der persönlichen Entwicklung des Coachees. Dies setzt keine Krisensituation voraus. Aufgabe eines Coaches ist auch, den Realitätssinn der Coachingnehmer/innen zu erweitern (und somit den blinden Fleck zu verkleinern).

Ziel der Weiterbildung ist es, die Teilnehmenden zu befähigen, in Unternehmen oder mit Einzelpersonen aus dem Businessbereich erfolgreiche Coachings souverän durchführen zu können. Der Coach ist in der Lage, einen Coachingprozess zu steuern und erkennt die eigenen Grenzen. Sie/er weiß um die Wichtigkeit des Selbstcoachings, kennt verschiedene Coachingwerkzeuge und kann diese anwenden.

Aus dem Business für das Business

Die Ausbildung zum Business Coach ist konzipiert für aktuell oder ehemals operative Professionals. Sie stellt keine Erstausbildung dar, sondern baut auf dem Ausbildungs- und Kenntnisstand der beschriebenen Zielgruppen auf. Insofern handelt es sich streng genommen um Weiterbildung. In Bezug auf die Coaching-Kompetenzen deckt sie alle Kompetenzfelder ab und wird deshalb als Ausbildung titulierte.

Die Coaching-Ausbildung richtet sich an unterschiedliche Zielgruppen, die ihr fachliches und wirtschaftliches Wissen in Zukunft nutzen und einbringen wollen im z.B.:

- Business-Coaching
- Führungskräfte-Coaching
- Team-Coaching
- Projekt-Coaching
- Vertriebs-Coaching

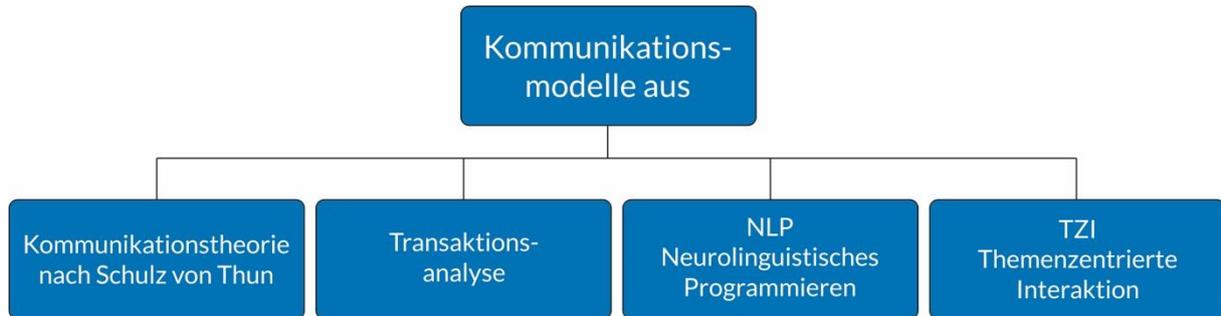
FACHKOMPETENZ



Unter Fachkompetenz versteht man die für den Umgang mit Sachen notwendige Befähigung, die neben theoretischen Kenntnissen auch praktisch anwendbares Handlungswissen umfasst und intellektuelle sowie handwerkliche Fähigkeiten und Fertigkeiten erfordert.

Pflichtinhalte				
75 %	Situations- erfassung	Rollen- klarheit	Abgrenzung zu anderen Beratungsformen	Psychologische Modelle
	Ganzheitliche Modelle	Emotionen und Gefühle	Gruppen- dynamik	Kommunikations- modelle
	Bewusstsein, Wahrnehmung, Achtsamkeit	Projekt- management- Methoden	Virtuelles Coaching	Erfolgs- messung
	Ansätze: systemisch, lösungs-/prozess- orientiert	Führungsmethodik, -stile, ansätze	Change- Management	Auftrags- klärung
	Überleitung zu Spezialisten	Verträge, Dreiecksverträge	Contracting, Honorar	Vertrags- änderungen, Abbruch
	Online-Begleitung von Coachees	Elemente des hybriden Coaching	virtueller Kontaktaufbau zum Coachee	Datenschutz im Coaching
Fakultativinhalte				
25 %	Entspannungs- techniken	Strategie- ansätze	Agile Methoden	Arbeitsrecht
	Betriebs- und Volkswirtschaft	Management- Grundlagen	Strategie- instrumente	Business- Etikette

Die Füllung der Pflichtinhalte wird durch den/die Anbieter/in vorgenommen.
Hier ein Beispiel:



METHODENKOMPETENZ



Die Methodenkompetenz beinhaltet alle Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten, die es ermöglichen, Aufgaben und Probleme zu bewältigen, indem sie die Auswahl, Planung und Umsetzung sinnvoller Lösungsstrategien ermöglichen.

Pflichtinhalte

Coaching-prozess, Phasen	Zielfestlegung, -verfolgung	Fragetechniken anwenden	Auflösen festgefahrener Kommunikationsmuster
Evaluationsmaßnahmen	Fortschrittskontrolle, Dokumentation	Interventionen anwenden	Selbstmanagement

Fakultativinhalte

Einsatz von Bildern	Einsatz von haptischen Hilfsmitteln	Persönlichkeitsmodelle einsetzen	Gewaltfreie Kommunikation
Entspannungstechniken

Die Füllung der Pflichtinhalte wird durch den/die Anbieter/in vorgenommen.

Hier ein Beispiel:



SOZIALKOMPETENZ



Die Sozialkompetenz umfasst alle Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten, die dazu befähigen, in den Beziehungen zu Menschen situationsadäquat zu handeln.

Pflichtinhalte

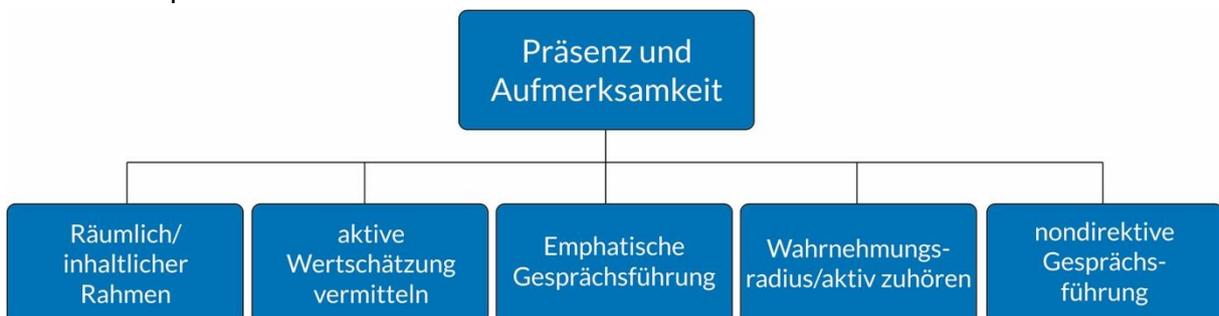
Präsenz und Aufmerksamkeit	Eigene Wirkung reflektieren	Umgang mit Passivität/Widerständen	Selbstbild/Fremdbild
Feedback-techniken anwenden	Konfliktmanagement	Eigenes Auftreten	Umgang mit Grenzsituationen des Coachees
Kommunikation auf Distanz	Umgang mit Ängsten beim Coachee	Digitaler Auftritt	Wahrnehmung nonverbaler Signale auf Distanz

Fakultativinhalte

Umgang mit unterschiedlichen Kulturen	Agieren in der VUCA-Welt	Abschiedsrituale	...
---------------------------------------	--------------------------	------------------	-----

Die Füllung der Pflichtinhalte wird durch den/die Anbieter/in vorgenommen.

Hier ein Beispiel:



PERSÖNLICHKEITSKOMPETENZ



Die Persönlichkeitskompetenz, auch als Selbstkompetenz bezeichnet, beinhaltet Fähigkeiten und Einstellungen, in denen sich die individuelle Haltung zur Welt und insbesondere zur Arbeit widerspiegelt.

Pflichtinhalte

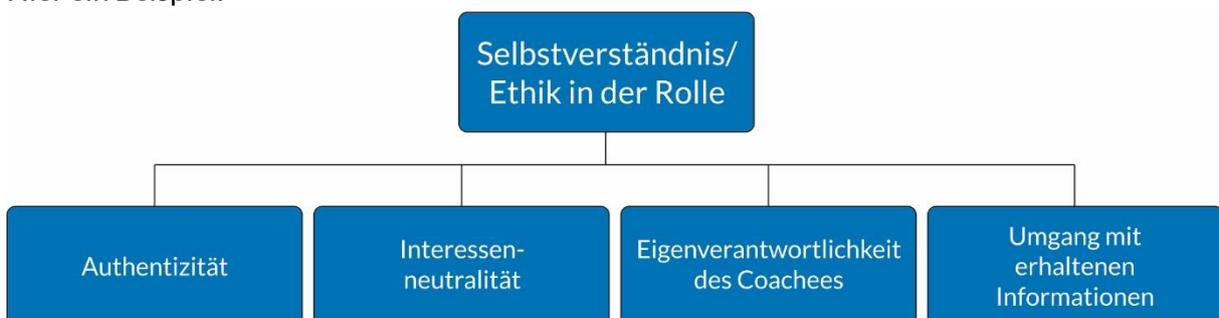
Persönlichkeitsentwicklung	Persönliche Reife Eigene Lebensprozesse	Selbstwertgefühl	Motivation
Neutralität in der Rolle	Stressbewältigung	Selbstverständnis/ Ethik in der Rolle	Kulturelle Transformation
Supervision nutzen	Umgang mit der eigenen Person	Grundhaltung als Coach	Vorbildfunktion als Coach

Fakultativinhalte

Eigenverantwortung erkennen und nutzen	Innere Antriebe	Positive Psychologie	Agile Mindset
Life-Balance

Die Füllung der Pflichtinhalte wird durch den/die Anbieter/in vorgenommen.

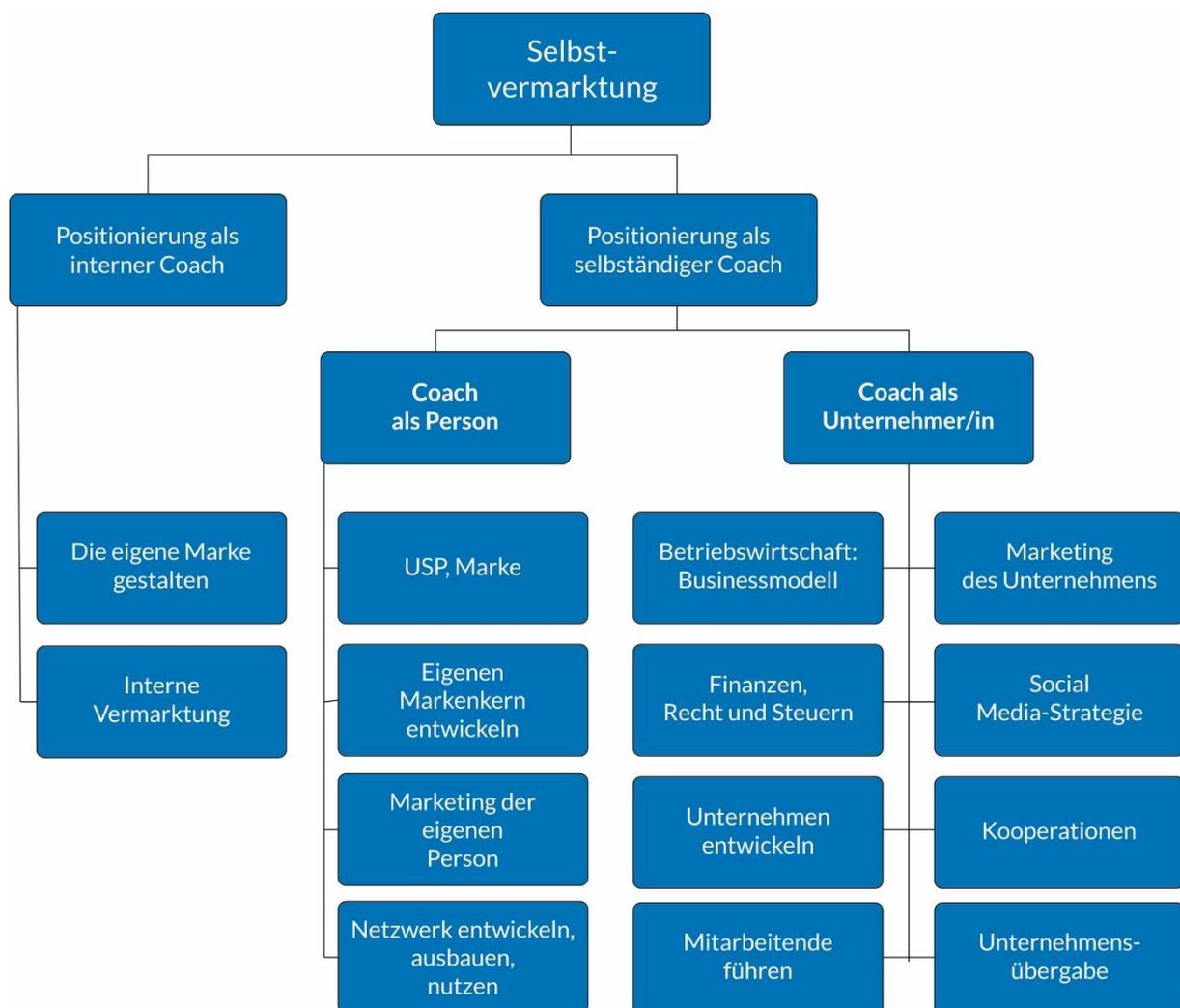
Hier ein Beispiel:



SELBSTVERMARKTUNG



Für den dauerhaften Erfolg ist die Selbstvermarktung für alle Coaches im Businesskontext elementar. Aufgrund der Komplexität ist es den Teilnehmenden überlassen, unter Berücksichtigung des eigenen Vorwissens die Module auszuwählen, die erfolgskritisch sind. Hier ein Überblick über die zentralen Elemente der Selbstvermarktung.



Mit Abschluss der Ausbildung beginnt der Lernprozess als Coach im Businesskontext. Eine regelmäßige Weiterbildung ist allein schon für die Glaubwürdigkeit wichtig. Der BDVT empfiehlt einen Mindestumfang von jährlich fünf Weiterbildungstagen.

WEITERENTWICKLUNG



Der Ausbildungsrahmen für die Ausbildung BDVT geprüfter Business-Coach folgt der Dynamik des Marktes, der Gesellschaft und der Wirtschaft. Insofern wird auch dieser Ausbildungsrahmen sich weiterentwickeln. Jährlich werden die Inhalte auf Aktualität geprüft und bei Bedarf angepasst.

Köln, im August 2020

Nicole Kloppenburg, Vizepräsidentin BDVT e.V.

Stephan Gingter, Präsident BDVT e.V.

Herausgeber:

BDVT e.V. | Elisenstr. 12-14 | 50668 Köln | www.bdvt.de

Entwicklung der aktuellen Version: Nicole Kloppenburg, Stephan Gingter