



Bildungszentrum
Karlsruhe GmbH

Die IHK-Lehrgänge für die Köpfe von morgen.

„Ohne betriebswirtschaftliches Wissen sind Entscheidungen heute kaum denkbar. Wenn ich meine Kenntnisse auf diesem Gebiet ergänze und vertiefe, habe ich gute Aufstiegschancen.“

Betriebswirtschaft

ZIELGRUPPE

Selbständige externe Berater, Trainer und Coaches:

Sie möchten Ihr berufliches Spektrum erweitern und Ihre Kunden umfassender und nachhaltiger beraten und betreuen und sich durch die Weiterbildung zum Business Coach (IHK) die entsprechenden Fähigkeiten aneignen.

Firmeninterne Verhaltens- oder Managementtrainer:

Sie werden als themenbezogener Trainingsgestalter für Gruppen immer häufiger auch individuell und anlassbezogen konsultiert. Für diese Einzelgespräche wollen Sie sich kompetent machen.

Innovative Personalleiter und Personalentwickler:

Sie haben die wachsende Bedeutung von Coaching für das Personalmanagement erkannt. Sie wollen als zukünftiger Business Coach (IHK) die Qualität externer Coaches besser beurteilen können und eventuell auch selbst firmenintern als Coach agieren, der Mitarbeiter kompetent und individuell beraten kann.

Unternehmer und Führungskräfte:

Sie sehen eine Ihrer Hauptaufgaben darin, Mitarbeiter zu führen und ihre Bedürfnisse, Potentiale und Kompetenzen zu erkennen und zu fördern. Mit der Weiterbildung zum Business Coach (IHK) wollen Sie Ihre Beziehungs- und Gesprächskompetenz weiter verbessern, um auch schwierigste Gespräche mit Mitarbeitern oder Geschäftspartnern so zu führen, dass alle Beteiligten gewinnen.



VORAUSSETZUNGEN

Dieser praxisorientierte, integrative Coaching-Lehrgang wendet sich an Sie, wenn Sie im Bereich Beratung oder Training selbstständig sind, Führungsverantwortung haben oder Projekte leiten

oder

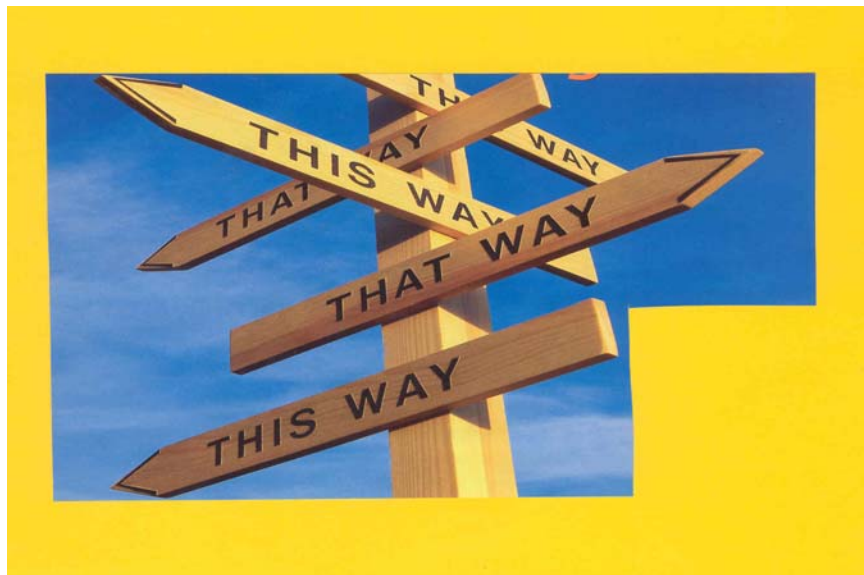
Sie sind in der Personalentwicklung eines Wirtschaftsunternehmens, einer öffentlichen Verwaltung oder sozialen Organisation tätig und wollen sich als externer oder firmeninterner Business Coach qualifizieren.

ZIEL

Als Business Coach (IHK) wissen Sie, wie Sie Coaching-Prozesse professionell gestalten und Menschen wirksam durch Coaching unterstützen können, was Sie selbst als Coach auszeichnet und wie Sie dies erfolgreich am Markt kommunizieren können.

Sie sind in der Lage, Coaching-Prozesse effektiv, effizient und passgenau so zu gestalten, dass die Coachees ihre Potentiale erkennen und entwickeln, stimmige Ziele formulieren, einschränkende Einstellungen erkennen und überwinden und mit sich selbst und anderen auf bekömmliche Weise umzugehen lernen.

Sie haben Ihre kommunikativen, analytischen, sozialen und emotionalen Fähigkeiten gestärkt, hilfreiche Coaching-Methoden und -werkzeuge kennen und anwenden gelernt und ein eigenes Coach-Profil entwickelt.



VORWORT

Es gibt viele Möglichkeiten, mit einem Klienten dessen Anliegen zu bearbeiten. Jede psychologische Schule liefert eine andere Sicht auf den Klienten und die Rolle als Coach in der Beratungssituation. Zwischen den Anhängern dieser Schulen gibt es teilweise lebhaftes Diskussionen darüber, (wann) welche Methode die bessere ist.

Unseren Trainern geht es primär darum, dem jeweiligen Klienten so effektiv, effizient und passgenau (d.h. typ- und situationsgerecht) wie möglich zu helfen. Wir haben uns daher für einen eklektischen Ansatz entschieden, der auf unspektakuläre Weise Methoden und Werkzeuge verschiedener Schulen miteinander kombiniert. Wir sind überzeugt davon, dass flexible Beratungsansätze die besten Voraussetzungen für positive Beratungserfolge bieten. Aus diesem Grunde haben wir unseren Lehrgang so aufgebaut, dass Sie sich grundlegende Kenntnisse aus verschiedenen Schulen aneignen, damit Sie Ihren verschiedenen Klienten mit ihren unterschiedlichen Anliegen und Ausgangssituationen auch gerecht werden können.

Wichtiger als jede Coaching-Methode ist allerdings der „gute Draht“ zum Klienten. Die positive Beziehungserfahrung kann ein zentrales Element in der Arbeit mit dem Klienten werden. Neben der Vermittlung von Methoden und Techniken aus verschiedenen Schulen haben wir diesen Lehrgang daher so konzipiert, dass ein weiterer Schwerpunkt auf dem Erwerb einer wohlwollend - wertschätzenden, einfühlsamen Arbeitshaltung und dem Know-how zur Gestaltung einer tragfähigen Berater-Klienten-Beziehung liegt. Die Voraussetzung für einen guten Rapport zum Klienten ist zum einen ein aufrichtiges Interesse an seinen Nöten, Zielen und Kräften und zum anderen die Fähigkeit und Bereitschaft, sich wirklich in ihn einzufühlen. Empathie ist eine Fähigkeit, die man lernen kann. Aufgrund unserer Sozialisation ist es für viele jedoch ein langer Lernprozess, die für erfolgreiche Coaching-Prozesse erforderliche einfühlsame Haltung mehr und mehr zu verinnerlichen. Der beste uns bekannte Ansatz dafür ist das Modell der Gewaltfreien Kommunikation nach Dr. Marshall Rosenberg, das aus diesem Grunde einen wesentlichen Baustein darstellt.

Um Ihnen den Einstieg in eine (teil-) selbstständige oder auch angestellte Tätigkeit als Coach zu erleichtern, bildet die unternehmerische Qualifikation mit einem Fokus auf den Themen Positionierung und Vermarktung einen weiteren Schwerpunkt.

UNTERRICHTSMETHODEN

Unsere Trainer vermitteln Ihnen Methoden und Werkzeuge verschiedener Schulen, die sie im Rahmen ihrer Ausbildung und in der Praxis schätzen gelernt haben. Einige dieser Werkzeuge haben sie anschließend in der Praxis weiterentwickelt oder kombiniert, so dass sie ihre eigenen geworden sind. Um Ihnen die Anwendbarkeit zu erleichtern, geben unsere Trainer nur diejenigen Methoden an Sie weiter, die sich in der Praxis durch ihre Effektivität und Effizienz bewährt haben. Sie bekommen also ein Konzentrat dessen, was unsere Trainer im Laufe der Jahre erarbeitet haben - einen roten Faden, an dem Sie sich orientieren und den Sie im Laufe Ihrer Praxis um weitere „Fäden“ ergänzen und zu Ihrem höchst individuellen „Maschenwerk“ zusammenfügen können. Das Konzentrat der Möglichkeiten speist sich aus folgenden Methoden:

Engpasskonzentrierte Strategie (EKS):

Die EKS ist ein Ansatz zur Formulierung persönlicher und geschäftlicher Strategien, nach dem sich Personen bzw. Unternehmen (oder auch Kommunen und Regionen) entsprechend ihrer Ressourcen spezialisieren, um in einer Marktnische ihren Erfolg zu erhöhen.

Gewaltfreie Kommunikation (GFK):

Die GFK ist ein von Dr. Marshall Rosenberg entwickeltes Kommunikations- und Konfliktlösungsmodell, das zur Absicht hat, in einen Kontakt mit sich selbst und anderen zu kommen, in welchem Geben und Nehmen ein fließender Prozess ist und freiwillig geschieht. Dabei sollen die Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigt werden. Die Gewaltfreie Kommunikation ist gleichermaßen eine Methode wie eine Haltung, wobei die Methode ihre Wirkung am besten entfalten kann, wenn sie mit der besagten Absicht genutzt wird. Die GFK steht in der Tradition der klienten-zentrierten Gesprächstherapie nach Rogers.

Kognitive Verhaltenstherapie:

Sie geht davon aus, dass die Art und Weise, wie wir denken, bestimmt, wie wir uns fühlen und verhalten und wie wir körperlich reagieren. Dem liegt die Hypothese zugrunde, dass nicht Ereignisse an sich, sondern deren persönliche Interpretation die Qualität unserer Empfindungen bestimmt. Der Schwerpunkt dieses Ansatzes liegt daher auf der Bewusstmachung und Überprüfung der Angemessenheit von Kognitionen und der Korrektur von irrationalen Einstellungen.

Lösungsorientierte Kurzzeittherapie:

Der Lösungsorientierte Ansatz fokussiert sich sofort auf die Lösung statt auf das Problem. Er ist stark ressourcenorientiert und sucht Ausnahmen im Leben des Klienten, die von diesem positiv bewertet werden. Dinge, die funktionieren, sollen belassen werden. Weitere Werkzeuge neben der Suche nach Ausnahmen sind die Wunderfrage, Skalierungsfragen und Hausaufgaben.

Neurolinguistisches Programmieren (NLP):

Beim NLP handelt es sich um eine Sammlung von Methoden, die dazu beitragen sollen, innere Ressourcen zu stärken, Probleme (Ängste, Blockaden) zu überwinden und die Kommunikation zu verbessern. Dazu gehören z.B. Methoden wie das Ankern, Pacen & Leaden und Autosuggestionen.

Systemische Beratung:

Systemisches Coaching hat immer die Interaktion von Systemen im Fokus. Dabei wird der Mensch als komplexes System verstanden, das mit anderen Systemen (z.B. anderen Menschen) weitere übergeordnete Systeme bildet. Systemische Interventionen sind meist Fragetechniken oder auch Metaphern, die neue Sichtweisen anregen und dadurch automatische Denk- und Verhaltensmuster unterbrechen.

Transaktionsanalyse (TA):

Die TA ist eine Theorie der menschlichen Persönlichkeit und ein analytisches Instrument zum leichteren Erkennen von Kommunikationsmustern. Sie eignet sich insbesondere dafür, destruktive Verhaltensweisen (gekreuzte Transaktionen, Verfolger-Retter-Opfer-Spiele etc.) aufzudecken.

The Work:

The Work ist ein von Byron Katie entwickelter Weg, Gedanken zu finden und zu hinterfragen, die Stress und Leid verursachen. Die Methode wird angewandt, um besser mit leidvollen Gedanken und daraus resultierenden Gefühlen umgehen zu können.

Hakomi (Volker Kalmbacher):

Eine tiefenpsychologisch fundierte Methode, die als wesentliches Element die Praxis von Achtsamkeit aus traditioneller Überlieferung verbindet mit Erkenntnissen der Neurowissenschaften und der Systemtheorie. Der Mensch wird als komplexes, sich selbst organisierendes System gesehen. In diesem Ansatz werden Wechselwirkungen deutlich erkennbar und einer Veränderung zugänglich. Barrieren müssen nicht durchbrochen werden, sondern werden erforscht in einer manchmal geradezu spielerischen Leichtigkeit.

LERNINHALT

Schwerpunkt 1:

Persönliche Qualifikation: Arbeitshaltung, Beziehungsmanagement

Theoretische Grundlagen

- Definition von Coaching und Abgrenzung zu anderen Beratungsformen
- Anlässe und Themen für Coaching
- Erfolgskriterien und Qualitätssicherung im Coaching
- Pro & Contra gängiger Coaching-Thesen
- Die Führungskraft als Coach

Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung

- Die Grundhaltung von Coaches
- Die Gestaltung der beraterischen Beziehung
- Drama-Dreieck, Helferfalle & Psycho-Spiele
- Projektionen & eigener Schatten
- Achtsamkeit & Inneres Team

Kommunikative Fähigkeiten (Gewaltfreie Kommunikation)

- Grundannahmen, Ziele und Haltung der Gewaltfreien Kommunikation
- Modell und „Technik“ der Gewaltfreien Kommunikation
- Empathie und Ehrlichkeit im Coaching

LERNINHALT

Schwerpunkt 2:

Methodische Qualifikation: Methoden und Werkzeuge

Coaching-Tools für die Orientierungs- / Auftragsklärungsphase

- Auftragsklärungsgespräch & Coaching-Vertrag
- Plus-Minus-Aufstellung
- Die logischen Ebenen nach Robert Dilts

Coaching-Tools für die Diagnose- / Interventionsphase

- Zielklärung
- New Behavior Generator
- Erfolgs- & Stärkenanalyse
- Innere Konferenz
- Tun- & Lassen-Liste
- Needs-Meter
- Glaubenssatz-Arbeit
- Autosuggestionen
- Lösungsorientierte Fragen-Interventionen
- Systemische Frage-Interventionen
- Ärger-Transformations-Prozess
- Somatische Marker
- Wechselwirkungsschleife
- Teilelandkarte
- Selbstdialog

Coaching-Tools für die Abschluss- / Evaluationsphase

- Coaching-Protokoll
- Evaluationsbogen

LERNINHALT

Schwerpunkt 3:

Unternehmerische Qualifikation: Positionierung und Vermarktung

Spezialisierungsstrategien und Positionierungschancen

- Primärspezialisierung
- Problemspezialisierung
- Engpasskonzentrierte Strategie nach Wolfgang Mewes

Entwicklung und Präsentation eines eigenen Coach-Profiles

- Berufliche Identität & Positionierung
- Elevator Pitch

Selbstvermarktung und Kundengewinnung

- Akquise-Strategien
- Up- & Cross-Selling
- Public Relations

Unseren Teilnehmern wird eine einzigartige Synthese dreier wesentlicher Qualifikationen erfolgreicher Coaches vermittelt: die persönliche, die methodische und die unternehmerische Qualifikation. Dadurch sind Sie nach Abschluss in der Lage, Ihre Klienten kompetent zu unterstützen und sich selbst professionell am Markt zu präsentieren.

Übersicht der Module und Inhalte

| Modul | Dozent | Inhalte |
|--------------------------|-----------------------------|---|
| 1 30.09 - 01.10.11 | Richter-Kaupp | <p>Theoretische Grundlagen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definition von Coaching und Abgrenzung zu anderen Beratungsformen ▪ Anlässe und Themen für Coaching ▪ Erfolgskriterien und Qualitätssicherung im Coaching ▪ Pro & Contra gängiger Coaching-Thesen ▪ Die Führungskraft als Coach <p>Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Gestaltung der beraterischen Beziehung ▪ Drama-Dreieck & Helferfalle ▪ Schatten, Persona & Projektionen <p>Kommunikative Fähigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Destruktive Kommunikationsmuster, ihre Merkmale & Folgen ▪ Grundannahmen, Haltungen & Ziele der Gewaltfreien Kommunikation ▪ Modell und „Technik“ der Gewaltfreien Kommunikation |
| 2 04. - 05.11.11 | Richter-Kaupp | <p>Coaching-Tools für die Orientierungs- / Auftragsklärungsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auftragsklärung ▪ Coaching-Vertrag ▪ Plus-Minus-Aufstellung ▪ Die logischen Ebenen nach Robert Dilts <p>Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ich-Ideale & Schatten-Anteile <p>Kommunikative Fähigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die drei Prozesse / Fähigkeiten der GFK ▪ Wahrnehmungen vs. Wertungen ▪ Gefühle vs. Gedanken ▪ Bedürfnisse vs. Strategien ▪ Selbsteinführung |
| 3 09. - 10.12.11 | Richter-Kaupp Kalmbacher | <p>Coaching-Tools für die Diagnose- / Interventionsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zielklärung ▪ Tun- & Lassen-Liste ▪ Erfolgs- & Stärkenanalyse <p>Haltung, Selbstverständnis, Selbstführung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Achtsamkeit & Inneres Team |

| | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|---|
| <p>4</p> <p>13. - 14.01.12</p> | <p>Richter-Kaupp</p> | <p>Coaching-Tools für die Abschluss / Evaluationsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coaching-Protokolle (Coach & Coachee) <p>Coaching-Tools für die Diagnose- / Interventionsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lösungsorientierte Frage-Interventionen <p>Kommunikative Fähigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Konfrontieren mit Hilfe der GFK <p>Spezialisierungsstrategien und Positionierungschancen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Primärspezialisierung ▪ Problemspezialisierung ▪ Engpasskonzentrierte Strategie nach Wolfgang Mewes <p>Entwicklung und Präsentation eines eigenen Profils:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Berufliche Identität und Positionierung |
| <p>5</p> <p>17. - 18.02.12</p> | <p>Richter-Kaupp</p> | <p>Coaching-Tools für die Diagnose- / Interventionsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Systemische Frage-Interventionen ▪ Inneres Team ▪ Needs-Meter <p>Kommunikative Fähigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gewaltfreie Aufrichtigkeit vs. Guckloch-Aufrichtigkeit ▪ 3 Arten des Zuhörens ▪ Empathisch auf andere eingehen <p>Entwicklung und Präsentation eines eigenen Profils:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Berufliche Identität und Positionierung |
| <p>6</p> <p>16. - 17.03.12</p> | <p>Kalmbacher Richter-Kaupp</p> | <p>Coaching-Tools für die Diagnose- / Interventionsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teilelandkarte ▪ Selbstdialog ▪ Wechselwirkungsschleife ▪ Umgang mit Emotionen ▪ Somatische Marker <p>Coaching-Tools für die Diagnose- / Interventionsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Autosuggestionen ▪ Ärger-Transformations-Prozess <p>Kommunikative Fähigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Drei grundverschiedene Haltungen im Umgang mit Ärger |
| <p>7</p> <p>20. - 21.04.12</p> | <p>Richter-Kaupp Braun</p> | <p>Coaching-Tools für die Diagnose- / Interventionsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Glaubenssatz-Arbeit <p>Selbstvermarktung und Kundengewinnung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Akquise-Strategien |

| | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|---|
| <p>8</p> <p>18. - 19.05.12</p> | <p>Richter-Kaupp</p> | <p>Kommunikative Fähigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Selbsteinführung ▪ Konfrontieren mit Hilfe der GFK ▪ Empathisch auf andere eingehen <p>Coaching-Tools für die Abschluss / Evaluationsphase:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bestandsaufnahmen ▪ Evaluationsbögen <p>Entwicklung und Präsentation eines eigenen Profils:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Berufliche Identität und Positionierung |
| <p>9</p> <p>15. - 16.06.12</p> | <p>Richter-Kaupp Braun</p> | <p>Wiederholung & Prüfungsvorbereitung</p> <p>Entwicklung und Präsentation eines eigenen Profils:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Berufliche Identität und Positionierung <p>Selbstvermarktung und Kundengewinnung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Eine Kunden-Pipeline aufbauen - Leadmanagement ▪ Verkaufen - Systematik und Gesprächstechnik |
| <p>10</p> <p>07.07.12</p> | <p>Richter-Kaupp Kalmbacher</p> | <p>Praktische Prüfungen</p> |
| <p>11</p> <p>28.07.12</p> | <p>Richter-Kaupp</p> | <p>Schriftliche Klausur</p> <p>Präsentation der persönlichen Profile und Abschluss-Feier</p>  |

UMFANG DER WEITERBILDUNG

Der Lehrgang ist ausgesprochen praxisorientiert aufgebaut, so dass nach theoretischen Parts jeweils ein praktischer Teil folgt, in dem die Theorie umgesetzt und eingeübt wird. Die Basis hierfür bilden Ihre eigenen Themen sowie Fallbeispiele aus der Praxis, die Sie reflektieren und bearbeiten. Angeleitetes Arbeiten im Plenum wechselt sich ab mit selbständigem intensivem Erfahrungslernen zusammen mit den Kollegen in Kleingruppen.

Der Lehrgang umfasst insgesamt 170 Präsenzstunden und findet in einer geschlossenen Gruppe mit maximal 10 Teilnehmern statt. Die Kurszeit beträgt 20 Unterrichtstage (einschließlich Abschlusstest), die in 11 Modulen mit einem Abstand von jeweils ca. 3-4 Wochen über einen Zeitraum von ca. zehn Monaten verteilt sind. In den Wochen zwischen den einzelnen Modulen coachen Sie einen anderen Teilnehmer und werden Ihrerseits von diesem gecoacht. So erhalten Sie kontinuierliche Rückmeldung und können eigene Fortschritte schnell erkennen. Für dieses kollegiale Coaching, das externe Coaching, Literatur-Studium und die Ausarbeitung des eigenen Profils werden zusätzlich zu den 170 Präsenzstunden weitere ca. 200 Stunden aufgewendet.

Die Präsentation des eigenen Profils, ein schriftlicher Abschlusstest sowie eine praktische Abschlussübung in einem Business Coaching Fall schließen den Lehrgang ab. Teilnahmevoraussetzung für den schriftlichen und praktischen Abschlusstest ist die Anwesenheit an mindestens 15 von insgesamt 20 Unterrichtstagen. Darüber hinaus müssen zwei Coaching-Prozesse (davon einer innerhalb und einer außerhalb der Gruppe) durch Protokollierung der einzelnen Coaching-Sitzungen nachgewiesen werden.

ZERTIFIKAT

Die Anwesenheit an mindestens 15 von insgesamt 20 Unterrichtstagen, der Nachweis von zwei Coaching-Prozessen (davon einer innerhalb und einer außerhalb der Gruppe) durch Protokollierung der einzelnen Coaching-Sitzungen, die Präsentation des eigenen Profils und das Bestehen des schriftlichen Abschlusstests sowie der praktischen Übung führen zum Lehrgangszertifikat „Business Coach (IHK)“.



Trainer

Silvia Richter-Kaupp

- Jahrgang 1967, verheiratet, zwei Katzen-Kinder
- Diplom-Betriebswirtin FH, Einzelhandelskauffrau
- Mediatorin (StW)
- Therapeutin für Integrierte Lösungsorientierte Psychologie® nach Dr. Friedmann
- Zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation® nach Dr. Rosenberg
- Berufstätig seit 1986, auf Angestellten-Basis zuletzt als Personalleiterin der deutschen Tochter eines amerikanischen Konzerns
- Seit 1997 selbständig tätig als Interims-Managerin, Coach, Trainerin, Mediatorin, Network Marketerin und Dozentin in der Erwachsenenbildung
- Lehrbeauftragte der Universität Karlsruhe



Trainer

Volker Kalmbacher

- Jahrgang 1964
- Diplom-Ingenieur (Luft- und Raumfahrttechnik)
- NLP-Coach & Consultant (NLPU)
- Hakomi-Therapeut
- Zertifizierter Focusing-Trainer
- Staatliche Zulassung als
Heilpraktiker für Psychotherapie
- 10-jährige Industrieerfahrung als Projekt- und
Entwicklungsingenieur, Key-Account-Manager in
der Automobilindustrie und Vertriebsleiter
in international tätigen Unternehmen
- Seit 2000 selbständig tätig als Coach, Trainer
und Dozent in der Erwachsenenbildung
- Eigene Praxis für körperorientierte
Psychotherapie und Coaching in Karlsruhe



Trainer

Gerold Braun

- Jahrgang 1959
- Metallbauer-Lehre
- Mathematik-Studium (TFH Berlin)
- Technischer Vertrieb in einem Großkonzern
(große, komplexe technische Anlagen)
- Geschäftsführer in mittelständischem
Metallbau-Unternehmen
- Marketingleiter bei mittelständischem
Software-Hersteller
- Selbständiger Akquise- & Marketing-Berater,
Coach & Trainer (seit 2000)
- Fachbuchautor beim
renommierten Gabler-Verlag

LEHRGANGSDATEN

| | |
|---------------------------|--|
| BEGINN: | 30. September 2011 |
| DAUER: | 170 U.-Std. (ca. 10 Monate) |
| UNTERRICHTSORT: | Karlsruhe |
| UNTERRICHTSZEIT: | Freitag 10:00 - 19:00 Uhr Samstag 09:00 - 17:00 Uhr |
| LEHRGANGSGEBÜHREN: | 5.279,- EUR* |

***Falls bei Ihnen die Förderungsvoraussetzungen vorliegen, können Sie einen Verbilligungszuschuss aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds in Höhe von 30 % bzw. 50 % erhalten.**

Nähere Informationen können Sie nachlesen unter:
www.ihk-biz.de/fk-foerderung.



Unterstützt durch das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds.

INFORMATION UND ANMELDUNG:

| | |
|---------------------|------------------------------|
| Martin Frey | Telefon: (07 21) 1 74 - 1 97 |
| IHK-Bildungszentrum | Telefax: (07 21) 1 74 - 3 05 |
| Karlsruhe GmbH | E-Mail: frey@ihk-biz.de |
| Haid-und-Neu-Str. 7 | Internet: www.ihk-biz.de |
| 76131 Karlsruhe | |