

Sieber Beratung

Beraten lernen

Die individuelle Beraterausbildung



Sieber Beratung

Laichweg 15
87651 Bidingen

08348.97 64 116

www.sieber-beratung.de

Sieber Beratung

Worum es geht

Schon seit vielen Jahren stelle ich in meiner Trainings-, Weiterbildungs- und Beratungspraxis einen Trend fest: Ausbildungen und Trainings sollen in immer kürzerer Zeit immer mehr Inhalte vermitteln, die Teilnehmer immer schneller immer mehr lernen. Quantität statt Qualität scheint das Ziel zu sein.

Nun ist es jedoch so, dass Wissen noch lange nicht gleich Können ist.

Können erreicht man nur durch praktisches Tun, durch Üben und Ausprobieren. Egal, ob es darum geht, in einer Sportart wirklich erfolgreich zu werden, ein Musikinstrument richtig zu beherrschen oder ein Handwerk auszuüben, immer sind dazu Monate und Jahre praktischen Tuns notwendig.

Dieses Können, durchaus auch im handwerklichen Sinne, ist das Ziel dieser Beraterausbildung! Daher ist diese Ausbildung anders: Ich gebe Ihnen und nehme mir die Zeit, die Sie brauchen, um in Ihrem Lern- und Entwicklungsprozess zu echter Könnerschaft zu kommen.

Wie ich Beratung verstehe

Ich sehe folgende Bereiche von professioneller Beratung:

Fachliche Beratung – Zu Produkten und Dienstleistungen sowie Expertenrat/Expertise

Zu Produkten und Dienstleistungen beraten zum Beispiel Verkäufer, Apotheker, Fachberater oder Handwerker.

Der Expertenrat, die Expertise ist der klassische Beratungsbereich von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Managementberatern.

Beratung zu Entwicklungsthemen – Für Menschen und Organisationen

Berater zu Entwicklungsthemen von Menschen sind unter anderem Therapeuten, Coaches, Supervisoren und Trainer.

Die Beratung von Organisationen ist das Feld von Unternehmensberatern und Organisationsentwicklern.

In der Praxis...

... lassen sich diese Beratungsfelder oft nicht klar trennen, und häufig betreffen Beratungsaufgaben mehrere dieser Bereiche zugleich. Es gibt Kombinationen von Beratung zu persönlicher Entwicklung und zu fachlich-inhaltlichen Themen; so trainieren zum Beispiel Sozialpädagogen oder Trainer sowohl persönliche Kompetenzen als auch Produktwissen.

Diese Beraterausbildung konzentriert sich auf die zentralen Kompetenzen in jeder Art von Beratung. Deshalb sind alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer willkommen, die in einem oder mehreren dieser Bereiche tätig sind.

Wie wir arbeiten werden

In dieser Beraterausbildung lernen, üben und trainieren Sie einzeln und/oder in einer Gruppe von Gleichgesinnten die besten und bewährtesten Beratungskonzepte und -modelle. Unter anderem TZI - Themenzentrierte Interaktion nach Ruth Cohn, TA - Transaktionsanalyse nach Eric Berne und seinen Schülern, systemische Organisationsberatung nach der Mailänder Schule und das SIZE Success Modell.

In neun Lerneinheiten mit insgesamt 200 Stunden befassen Sie sich mit den Anforderungen und Aufgaben Ihrer beruflichen Praxis. In einem kleineren Teil der Zeit erarbeiten wir gemeinsam die Beratungskonzepte und -modelle. Der größte Teil der Zeit steht Ihnen für praktisches Üben zur Verfügung. Im Training zeigen Sie Ausschnitte aus Ihrer Beratungspraxis anhand von Audio- und/oder Videoaufzeichnungen. Sie geben und bekommen Rückmeldungen und Supervision, und Sie erarbeiten Alternativen und Optionen für Ihre täglichen Aufgaben.

Zwischen den Lerneinheiten erarbeiten Sie einzeln und mit einem Lernpartner diese verschiedenen Modelle und Konzepte und präsentieren sie in der darauf folgenden Lerneinheit.

Während der gesamten Beraterausbildung stimmen wir die Inhalte und Ihre praktischen Aufgaben auf Ihren Lernrhythmus sowie Ihre berufliche und private Situation ab.

Was Sie davon haben

- Genügend Zeit, um ausführlich zu lernen, zu üben und praktisch zu trainieren, die Inhalte in Ihrer Praxis anzuwenden, Ihre Erfahrungen zu reflektieren und in die Lerneinheiten einzubringen, Ihre Beratungskompetenz und Ihren individuellen Beratungsstil zu entwickeln.
- 200 Stunden intensives Training, die Sie vom Kenner zum Könnler begleiten.
- Acht Selbstlernschritte einzeln und in Lernpartnerschaften, mit denen Sie Ihr Wissen vertiefen und die Vermittlung von Inhalten praktisch üben.
- Vier Stunden Einzelberatung durch mich als Berater für Ihre Praxisprojekte, auch über die Ausbildung hinaus.
- Ihr SIZE Success Beraterprofil mit Ihren Fähigkeiten, Begabungen, Stärken, Potentialen sowie Stress- und Misserfolgsmustern zur Standortbestimmung als Berater.
- Ihr Beraterhandbuch und Ihr Lerntagebuch.
- Teilnahmebestätigung für jede Lerneinheit sowie das Zertifikat nach Teilnahme an der gesamten Beraterausbildung.
- Nicht zuletzt: Sie profitieren von meinen Erfahrungen, dem Wissen und Können aus über 35 Jahren Beratungspraxis.

Sieber Beratung

Wer kann teilnehmen?

- Jeder, der Menschen und Organisationen berät.
- Jeder, der seine Beratungsfähigkeiten verbessern will.
- Jeder, der die Lern- und Übungsinhalte in seiner Praxis anwenden kann.
- Jeder, der die Bereitschaft mitbringt, sich auf einen längeren Lern- und Entwicklungsprozess einzulassen.

Eine Teilnahme ohne die Möglichkeit, die Lern- und Übungsinhalte auch praktisch anzuwenden, halten ich für weniger sinnvoll. Lassen Sie uns deshalb im Vorfeld Ihre Möglichkeiten zur praktischen Anwendung besprechen.

Besonderes

Während der Ausbildung werden Sie Ausschnitte aus Ihrer Beratungspraxis als Audio und/oder Video aufzeichnen, die Inhalte transkribieren und zur Besprechung in die Lerneinheiten mitbringen.

Zwischen den Seminaren erarbeiten Sie einzeln und in Lernpartnerschaften weitere theoretische Schwerpunkte, Konzepte und Modelle.

Die gesamte Beraterausbildung dauert drei bis vier Jahre, mit ca. drei Lerneinheiten pro Jahr. Sie verpflichten sich jeweils für ein Jahr, fest an der Ausbildung teilzunehmen.

Die Lerneinheiten im Detail

Lerneinheit 1 – Zur Gruppe werden

In dieser ersten Lerneinheit werden Sie gemeinsam mit den anderen Teilnehmern zu einer Lerngruppe, die regelmäßig zusammenarbeiten wird. Hierbei geht es darum, die Zusammenarbeit zu klären und ein vertrauensvolles Klima in der Gruppe zu entwickeln. Das sind die Schwerpunkte:

- Sich kennenlernen
- Erwartungen und Bedürfnisse klären
- Unsere Zusammenarbeit regeln
- Fragen klären
- Lernpartnerschaften bilden
- Was ist Beratung überhaupt?
- Praxisprojekte und -beispiele
- Wer bin ich?
Das SIZE Success Beraterprofil

Lerneinheit 2 – Kontakt in der Beratung

Der Kontakt zum Gegenüber ist die erste Voraussetzung, um in der Beratung erfolgreich zu sein. Kontakt kommt daher vor jedem Inhalt, vor jeder Botschaft. In dieser Lerneinheit werden Sie die unterschiedlichen Kontaktmuster in der Beratung lernen und üben. Schwerpunkte sind:

- Zugang zum Klienten finden
- Kontakttüren: Denken – Fühlen – Handeln
- Kontaktmuster und Kontaktrhythmus
- Kontakt und Energie
- Wenn der Kontakt nicht zustande kommt oder abbricht

Lerneinheit 3 – Kommunikation in der Beratung

Nur durch Kommunikation lassen sich in der Beratung Ergebnisse erzielen. Daher muss jeder professionelle Berater auch ein professioneller Kommunikator sein. Schwerpunkte in dieser Lerneinheit sind:

- Kommunikation
Das „Was“ und das „Wie“ in der Kommunikation
- Kommunikationsstile und Transaktionen
- Zuhören
- Kommunikationsstörungen
- Grundlegende Interventionstechniken in der Beratung – Teil 1

Lerneinheit 4 – Bedürfnisse und Motivation in der Beratung

Ein guter Berater kennt die Anliegen, Bedürfnisse und Motive seiner Klienten. Wenn nicht, setzt er alles daran, sie möglichst rasch kennenzulernen. Die verschiedenen psychischen Bedürfnisse und Motive, die Menschen zur Umsetzung, zum Tun stimulieren, sind Inhalt dieser Lerneinheit:

- Psychische Bedürfnisse und Motive von Menschen
- Psychische Bedürfnisse erkennen und ansprechen
- Psychische Bedürfnisse und Beratungsbedarf
- Mit psychischen Bedürfnissen in der Beratung arbeiten
- Beratung als Energiethema

Sieber Beratung

Lerneinheit 5 – Ziele und Verträge in der Beratung

Professionelle Beratung basiert auf Vereinbarungen und geklärten Zielen. Nur so kann der Berater Abwertungen der Realität und Abweichungen von vereinbarten Beratungszielen konfrontieren. Die Schwerpunkte dieser Lerneinheit sind:

- Ziele in der Beratung
- Ziele klären und vereinbaren
- Psychologische und andere Verträge in der Beratung
- Abwertungen der Realität und „Ausblendungstreppe“

Lerneinheit 6 – Hilfreiche Rückmeldungen in der Beratung

Klienten benötigen hilfreiche, unterstützende Rückmeldungen des Beraters zu ihrem Verhalten, zu ihrem Denken und ihren Entscheidungen, um aus der Beratung unmittelbaren Nutzen zu ziehen. Gute und hilfreiche Rückmeldungen zu geben ist eine Kunst, die Sie in dieser Lerneinheit üben werden:

- Hilfreiche Rückmeldungen geben
- Weiterführende Rückmeldungen
- Mit Rückmeldungen zur Klarheit beitragen
- Aktives Handeln unterstützen
- Interventionstechniken – Teil 2

Lerneinheit 7 – Umfeld und Bezugsrahmen in der Beratung

Beratung geschieht in der Beziehung zwischen Berater und Klient. Dabei kommt es immer wieder vor, dass sowohl das Umfeld des Klienten wie auch sein Bezugsrahmen außer Acht gelassen werden. Wir werden in dieser Lerneinheit folgendes in den Mittelpunkt stellen:

- Das Beratungsumfeld des Klienten
- Beziehungen und Beziehungsmuster im Beratungsumfeld
- Mythen, Muster und Geschichten des Klienten im Beratungsprozess
- Bezugsrahmen des Klienten
- Überzeugungen, Vorurteile und innere Antreiberdynamik
- Unbewusster Lebensplan

Lerneinheit 8 – Annahmen und Strategien in der Beratung

Ein guter Berater nimmt die Informationen des Klienten zur Kenntnis und bildet sich seine eigenen Annahmen, seine Hypothesen über den Klienten und dessen Umfeld. Daraus entwickelt er seine Beratungsstrategie. In Lerneinheit acht werden wir dazu an folgenden Themen arbeiten:

Sieber Beratung

- Durch Informationen und mit Intuition zu Annahmen kommen
- Mit Annahmen arbeiten
- Annahmen überprüfen und erneuern
- Beratungspläne und -strategien entwickeln

Lerneinheit 9 – Was man in der Beratung „nie“ tun sollte

Muss Beratung immer ernst sein? Muss ein guter Berater immer alles richtig machen? Und was darf einem guten Berater niemals passieren? Zum Abschluss der Beraterausbildung wollen wir Antworten auf diese Fragen geben und gemeinsam Ihren erfolgreichen Entwicklungsprozess feiern. Daher sind die Schwerpunkte in dieser letzten Lerneinheit:

- Typische Fallen und Stolpersteine in der Beratung
 - Konfliktlösung im Beratungsprozess
 - Den Abschluss in der Beratung finden
- und
- Abschluss der Beraterausbildung
 - Verleihung der Zertifikate und feiern!

Ihr Lehrtrainer

Hannes Sieber

Berater und Trainer

Zertifizierter Transaktionsanalytiker, CTA

Lassen Sie sich beraten!

Die Entscheidung für eine längerfristige Aus- und Weiterbildung will sorgfältig überlegt und geprüft sein. Sicher haben Sie ganz spezielle Fragen und besondere Themen, die Sie vor Ihrer Anmeldung besprechen und klären wollen. Oder Sie wollen mich kennenlernen und schauen, ob ich für Sie der „Richtige“ bin. Darauf freue ich mich: Am Telefon oder persönlich. Dann kann ich Sie beraten, Ihnen noch viel mehr über die Inhalte und Arbeitsweisen erzählen, Ihnen Referenzen nennen, mehr über mich berichten und Sie in Ihrer Entscheidung unterstützen.

Ort, Termine und Konditionen

Die Präsenztreffen finden in meiner Praxis in Bidingen statt.

Termine und Konditionen vereinbaren wir individuell.

Sieber Beratung

Sieber Beratung

Laichweg 15
87651 Bidingen

08348.97 64 116
www.sieber-beratung.de