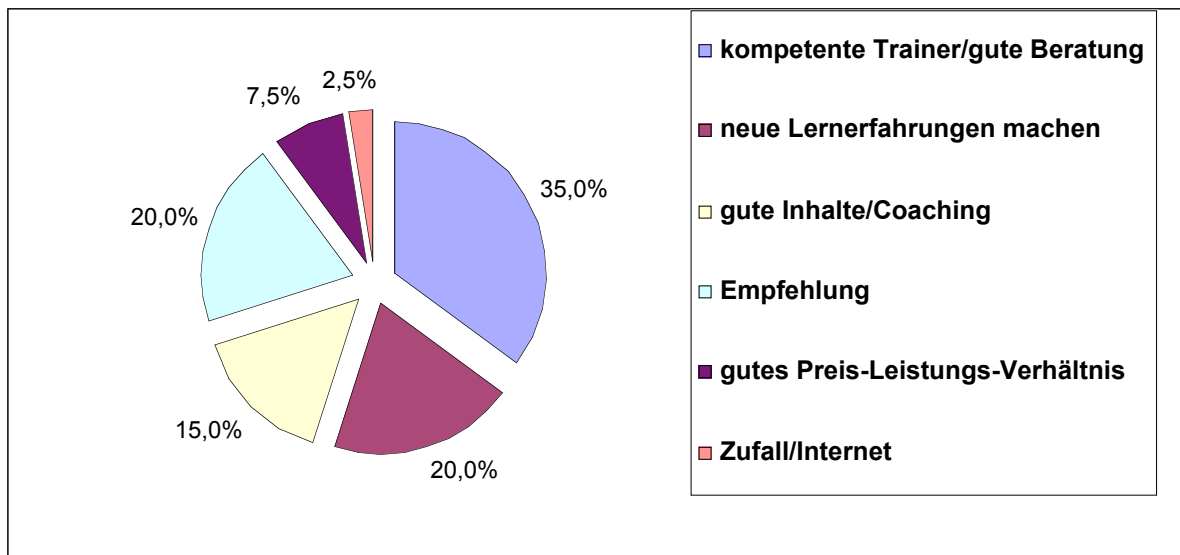


# 1. Warum haben sich die Teilnehmer für V.I.E.L.<sup>®</sup> entschieden?

kompetente Trainer/gute Beratung	35,0%	14
neue Lernerfahrungen machen	20,0%	8
gute Inhalte/Coaching	15,0%	6
Empfehlung	20,0%	8
gutes Preis-Leistungs-Verhältnis	7,5%	3
Zufall/Internet	2,5%	1
	<b>100,00%</b>	<b>40</b>



Die Auswertung zeigt, dass sich mehr als ein Drittel der Teilnehmer wegen des guten Umfeldes und der kompetenten Trainer für die Business Coach Ausbildung bei V.I.E.L.<sup>®</sup> entschieden haben. 20 % der Teilnehmer entschieden sich jedoch auch aufgrund von Empfehlungen für V.I.E.L.<sup>®</sup>. Dies zeugt von einer sehr guten Kundeneinbindung, die auf die gute Netzwerkarbeit und das ansprechende Preis-Leistungs-Verhältnis zurückgeführt werden kann.

## Petra Potyka:

„Ausschlaggebend für meine Entscheidung die Ausbildung bei V.I.E.L.<sup>®</sup> durchzuführen war die wirklich gute Website sowie die freundlichen, geduldigen und ausführlichen telefonischen Beratungen von Jörn.“

## Kathrin Lehmann:

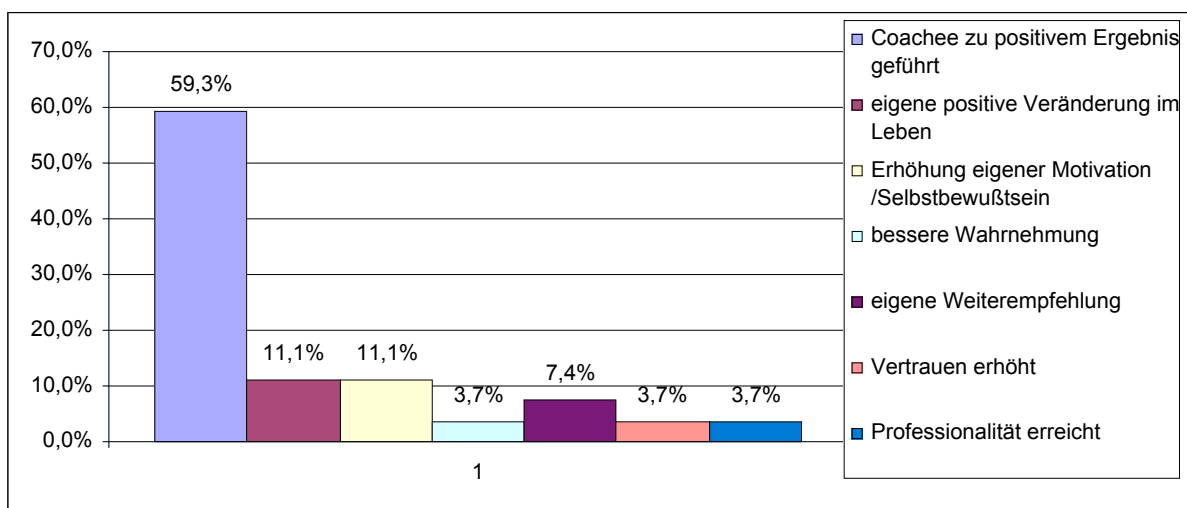
„ ...dann habe ich an einem interessanten V.I.E.L.<sup>®</sup>-Info-Abend mit Jens Hartung teilgenommen, und so bin ich bei Euch gelandet. Das war dann Glück, denn ich bin überzeugt, die beste aller Ausbildungsmöglichkeiten `erwischt` zu haben.“

## Thomas Landwehr:

„ ... Ferner gefällt mir die Tatsache, dass sich mehrere Trainer mit unterschiedlichen Erfahrungshintergründen und Kompetenzen einbringen.“

## 2. Was war mein größtes Erfolgserlebnis?

Coachee zu positivem Ergebnis geführt	59,3%	16
eigene positive Veränderung im Leben	11,1%	3
Erhöhung eigener Motivation /Selbstbewusstsein	11,1%	3
bessere Wahrnehmung	3,7%	1
eigene Weiterempfehlung	7,4%	2
Vertrauen erhöht	3,7%	1
Professionalität erreicht	3,7%	1
	<b>100%</b>	<b>27</b>



Die Ausarbeitung macht deutlich, dass die Teilnehmer der Ausbildung alle gecoacht haben und dies auch erfolgreich. Das zeigt, dass diese Ausbildung zur unmittelbaren Handlung führt. Demnach ist die Ausbildung ebenfalls ein wichtiger Impuls für die persönliche Weiterentwicklung!

### Kathrin Lehmann:

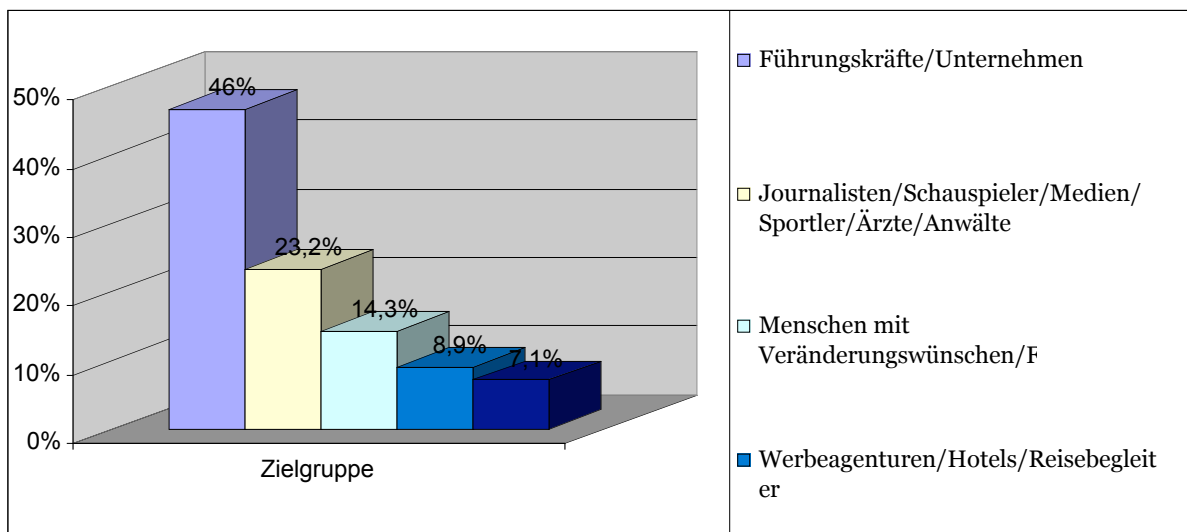
„Wenn sich mein Coachee motiviert fühlt, aufgetankt, mir mailt oder mich anruft, was er schon alles nach unserem Gespräch auf den Weg gebracht hat, dann freut mich das riesig!“

### Valentin Nowotny:

„In Feedbacks zu erkennen, dass ich im Coaching eine sehr gute Mischung von Menschlichkeit und Professionalität umsetzen kann und die gedanklichen Ansätze unterschiedlicher Tools auch spontan im Coaching-Gespräch einfließen lassen kann.“

### 3. Welche Zielgruppen haben die Teilnehmer als Business-Coach?

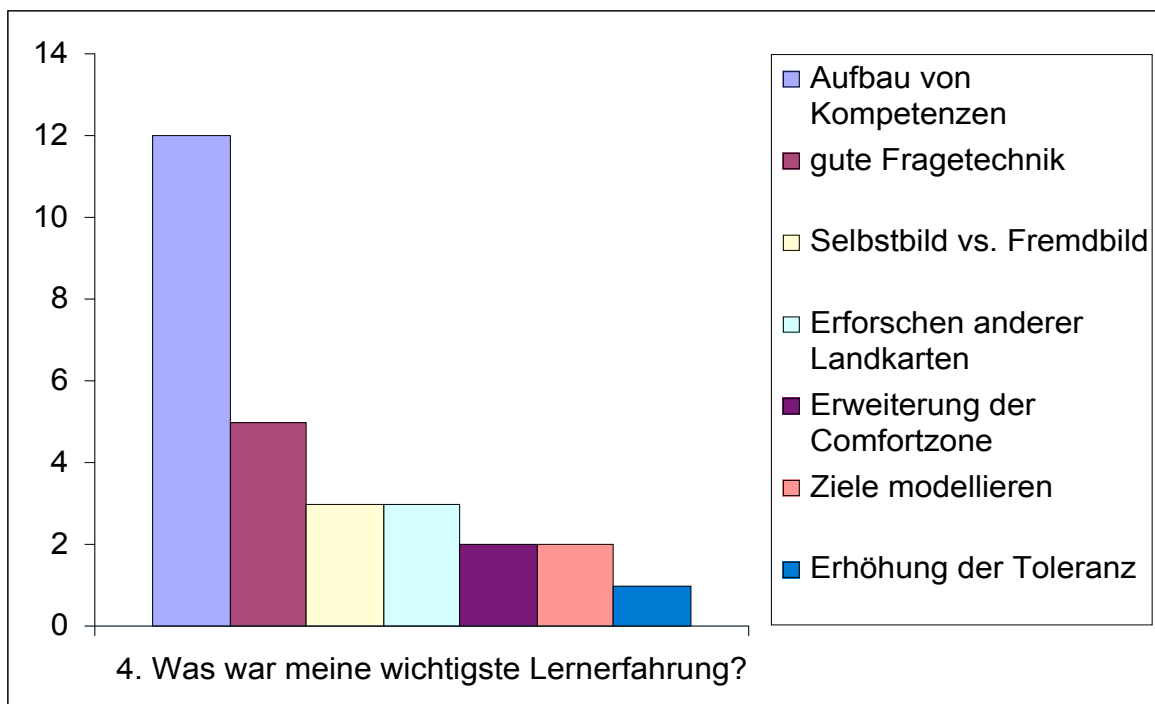
Führungskräfte/Unternehmen	46%	26
Journalisten/Schauspieler/Medien/ Sportler/Ärzte/Anwälte	23,2%	13
Menschen mit Veränderungswünschen/ Frauen	14,3%	8
Werbeagenturen/Hotels/Reisebegleiter	8,9%	5
Existenzgründer	7,1%	4
	<b>100,00%</b>	56



## 4. Was war meine wichtigste Lernerfahrung?

gute Fragetechnik	5
Aufbau von Kompetenzen	12
Selbstbild vs. Fremdbild	3
Erhöhung der Toleranz	1
Erforschen anderer Landkarten	3
Erweiterung der Komfortzone	2
Ziele modellieren	2

28



Die Ausarbeitung macht deutlich, dass vor allem die Kompetenzerweiterung als wichtigste Lernerfahrung genannt wurde. Diese Kompetenzerweiterung setzt sich zu einem großen Teil durch das Erlernen neuer Methoden und Feedbackmethoden zusammen.

Hier spielt auch die Wertevermittlung eine große Rolle. Die Teilnehmer berichten von größerer Toleranz gegenüber den Landkarten anderer Menschen.

### Raimund Paugstadt:

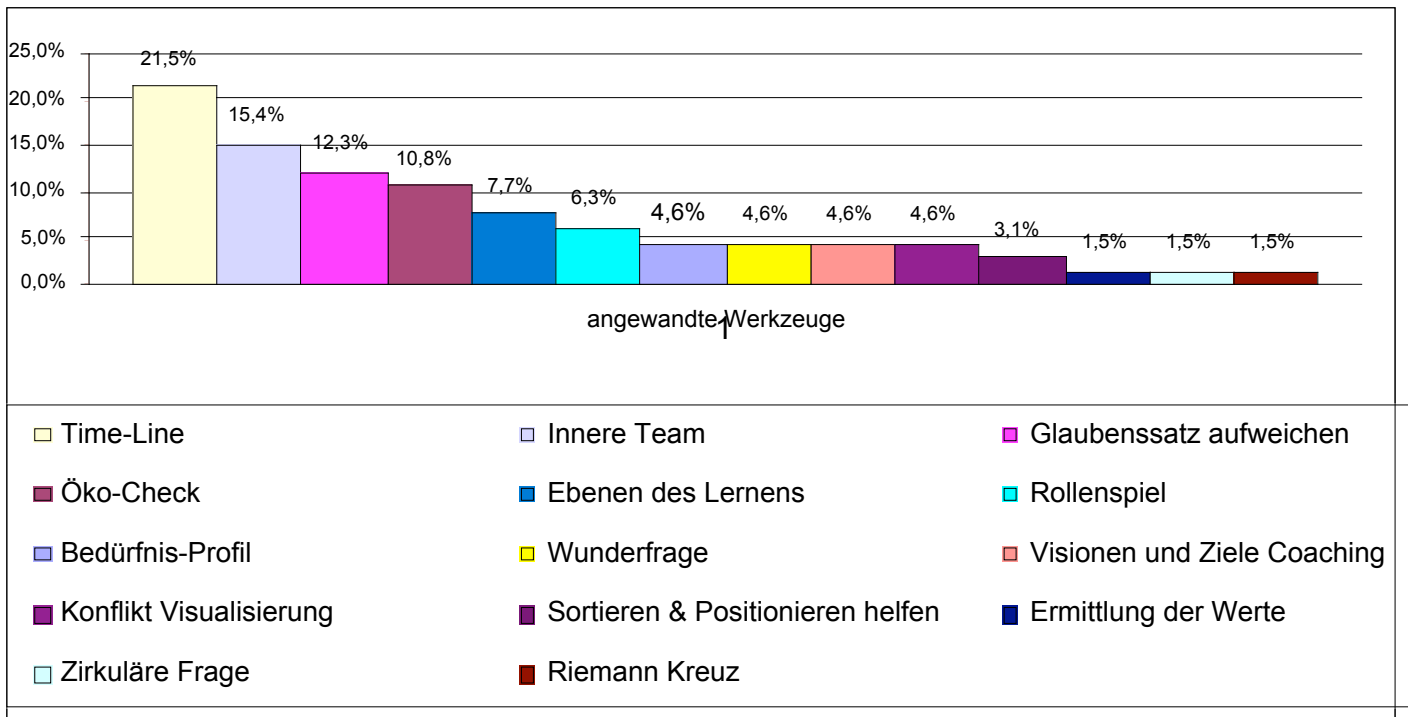
„Wichtige Lernerfahrung war für mich, dass ich durch die richtigen Fragen, zum richtigen Zeitpunkt dem Coachee seine Ressourcen erschließen lassen kann. Das Erforschen der Landkarte des Coachee war für mich auch eine wichtige Lernerfahrung.“

### Petra Speckmann:

„Mir fallen hier viele Punkte ein, hier einer davon: In verschiedenen Situationen als Coachee zu erfahren, wie wichtig die Prozess-Kompetenz des Coachee ist. Ich habe sowohl eine zu starke als auch eine viel zu schwache Führung durch das Coaching erlebt. Je mehr der Coach Rapport zu mir hatte, bei meiner Landkarte war und den Prozess im Auge hatte, desto wohler habe ich mich gefühlt und besser waren meine Erkenntnisse.“

## 5. Welche Werkzeuge haben die Teilnehmer angewandt?

Bedürfnis-Profil	4,6%	3
Öko-Check	10,8%	7
Time-Line	21,5%	14
Zirkuläre Frage	1,5%	1
Sortieren & Positionieren helfen	3,1%	2
Visionen und Ziele Coaching	4,6%	3
Ebenen des Lernens	7,7%	5
Innere Team	15,4%	10
Ermittlung der Werte	1,5%	1
Glaubenssatz aufweichen	12,3%	8
Wunderfrage	4,6%	3
Rollenspiel	6,3%	4
Konflikt Visualisierung	4,6%	3
Riemann Kreuz	1,5%	1
	<b>100,0%</b>	<b>65</b>



Es wird deutlich, dass eine große Bandbreite an Instrumenten eingesetzt wurde. Die Instrumente werden zudem kunden-orientiert und aus verschiedenen methodischen Hintergründen eingesetzt.