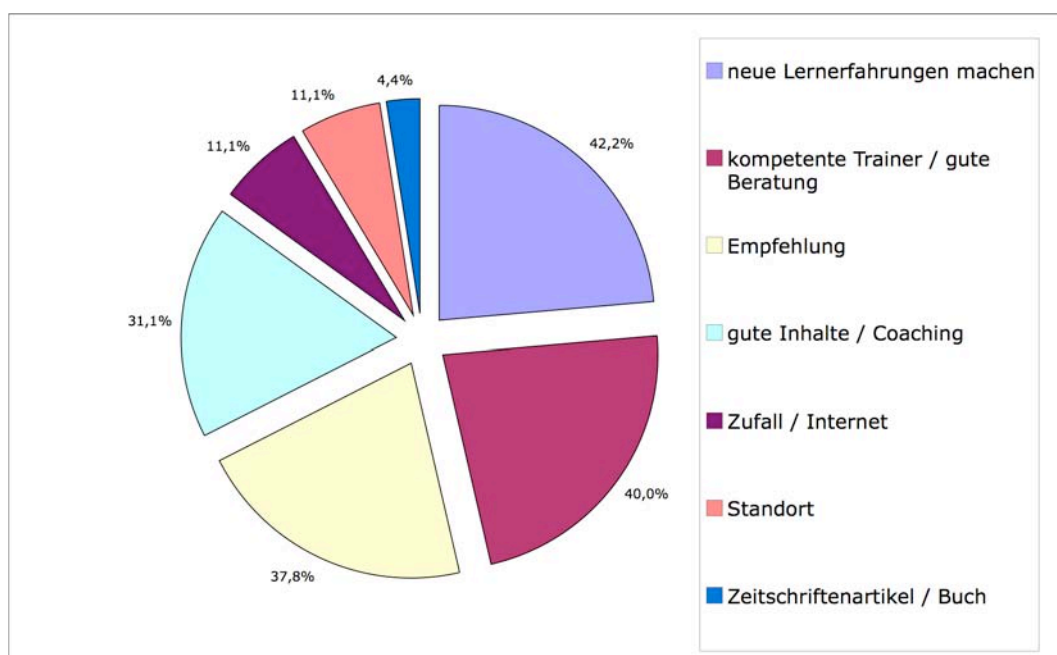


Befragung von Teilnehmer/innen der Ausbildungen zum Business-Coach im Jahr 2008

Insgesamt wurden 45 Teilnehmerinnen und Teilnehmer befragt. Es waren jeweils mehrere Antwortalternativen (Mehrfachnennungen) möglich. Die Zahlen zeigen, wie viele der Teilnehmer sich jeweils für eine Antwortalternative entschieden haben.

1. Warum haben sich die Teilnehmer für V.I.E.L.[®] entschieden?

neue Lernerfahrungen machen	42,2%	19
kompetente Trainer / gute Beratung	40,0%	18
Empfehlung	37,8%	17
gute Inhalte	31,1%	14
Zufall / Internet	11,1%	5
Standort	11,1%	5
Zeitschriftenartikel / Buch	4,4%	2



Die Auswertung zeigt, dass die Entscheidung für eine Business-Coach-Ausbildung bei V.I.E.L.[®] zu ähnlich großen Teilen aufgrund der Kompetenz und der guten Beratung der Trainer, den Empfehlungen von anderen Coaches und Teilnehmern, sowie der erwarteten neuen Lernerfahrungen gefällt wird. Neben den guten Inhalten schätzen einige der Teilnehmer zudem den Standort Hamburg als positiv ein, andere das gute Preis-Leistungs-Verhältnis.

Einzelne Stimmen:

Ellen Haase:

„Nach Besuch der Informationsveranstaltungen mehrerer Hamburger Ausbildungsinstitute hat V.I.E.L mich überzeugt, weil die vier Inhaber mir mit Kompetenz, Sympathie und Offenheit begegneten, selbst als Trainer die Ausbildung begleiten und Einheit in Vielfalt leben, wodurch die Seminare abwechslungsreich und lebendig sind (...).

Die abschließenden Zertifikate (V.I.E.L[®] und dvct) verstehe ich als Qualitätsnachweise, die mir bei Markteintritt helfen können. Das V.I.E.L[®]-Netzwerk verspricht nach Ausbildungsende eine gute Möglichkeit zum Austausch und ggf. zur Supervision.“

Dr. Susanne Forth:

„Euer Info-Abend hat mich überzeugt, vor allem darin Tom und Torsten, die diesen Abend sehr interessant gestalteten. Den Impulsen der beiden folgend habe ich vorerst nur das Coaching-Kompakt im Auge gehabt, danach wollte ich eigentlich Schluss machen. Doch durch das CK-Seminar hatte ich richtig „Blut geleckt“ und wollte mehr wissen: über Coaching, über Coachees und über mich. Daher dann der konsequente Schritt in die BCA.“

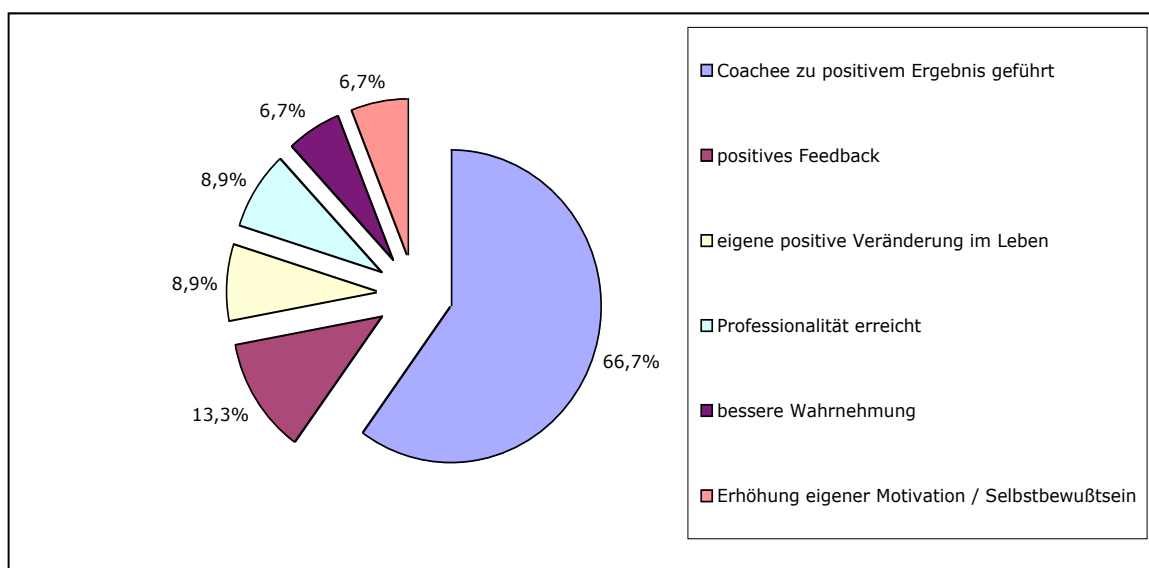
Thies Proppe:

„Das Merkmal „Business Coach“ ist für mich wichtig, da es eindeutig auf den beruflichen Kontext hinweist und sich von einem Teil der Erscheinungen auf dem Markt abhebt.“



2. Was war mein größtes Erfolgserlebnis?

Coachee zu positivem Ergebnis geführt	66,7%	30
positives Feedback	13,3%	6
eigene positive Veränderung im Leben	8,9%	4
Professionalität erreicht	8,9%	4
bessere Wahrnehmung	6,7%	3
Erhöhung eigener Motivation / Selbstbewusstsein	6,7%	3



Zwei Drittel aller Teilnehmer bezeichnen es als ihr größtes Erfolgserlebnis, ihre Coachees zu einem positiven Ergebnis geführt zu haben. Weitere Erfolgserlebnisse konnten durch das positive Feedback von Kollegen und Freunden verbucht werden. Auch die übrigen Nennungen deuten darauf hin, dass das bei V.I.E.L. vermittelte Wissen unmittelbar angewendet wird und wichtige Impulse für die eigene Weiterentwicklung gibt.

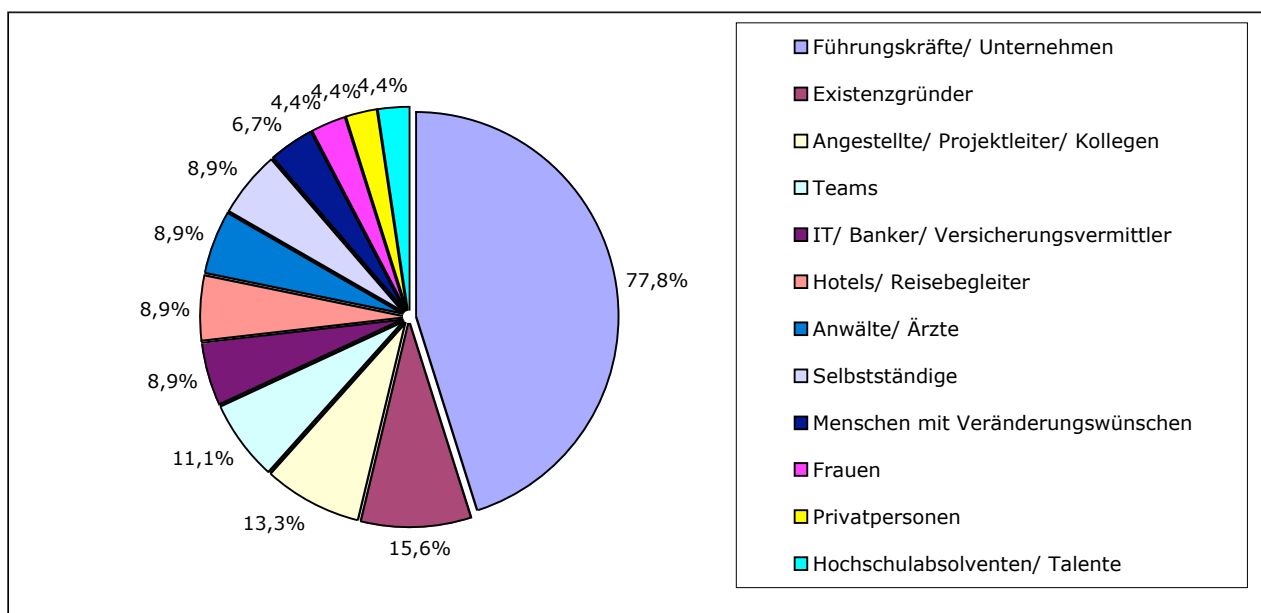
Britta Fritsche

„Eine Veränderung in meiner beruflichen Laufbahn, so dass ich jetzt tatsächlich die Aufgabe habe, die Firma durch die Implementierung von Coaching noch erfolgreicher zu machen. Ganz konkret: die Verbesserung der Verlängerungsquote der Mitgliederverträge um 7% (von 37% auf 44% innerhalb von 6 Monaten).“



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

Führungskräfte / Unternehmen	77,8%	35
Existenzgründer	15,6%	7
Angestellte / Projektleiter / Kollegen	13,3%	6
Teams	11,1%	5
IT/ Banker/ Versicherungsvermittler	8,9%	4
Hotels / Reisebegleiter	8,9%	4
Anwälte / Ärzte	8,9%	4
Selbstständige	8,9%	4
Menschen mit Veränderungswünschen	6,7%	3
Frauen	4,4%	2
Privatpersonen	4,4%	2
Hochschulabsolventen / Talente	4,4%	2

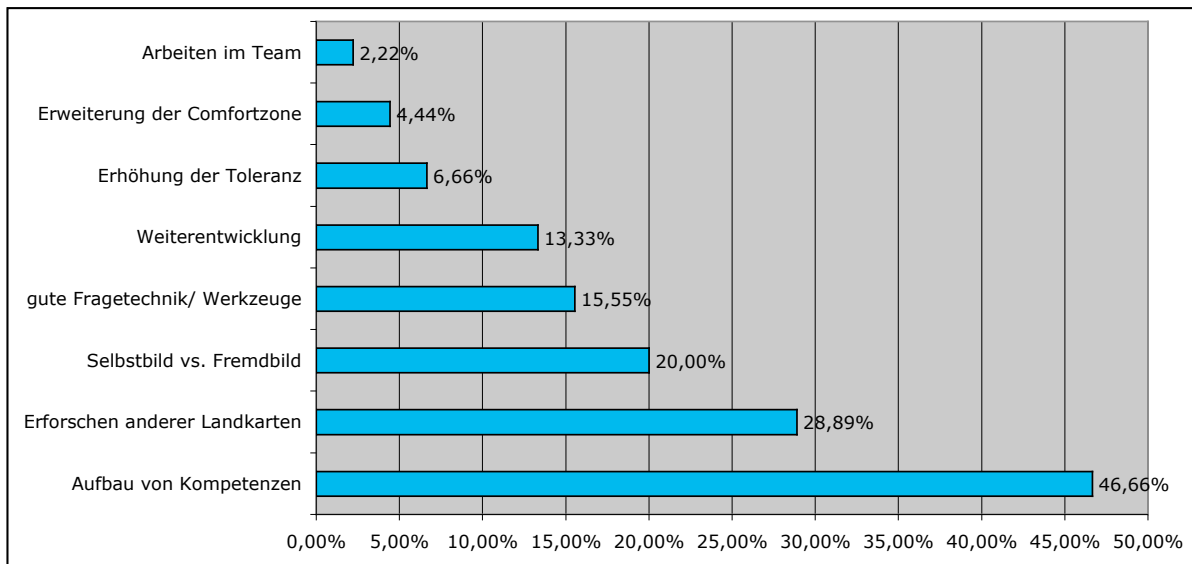


Die Zahlen zeigen, dass die Absolventen der V.I.E.L Coaching-Ausbildungen ihre Klienten zu einem weit überwiegenden Teil im professionellen Business-Kontext - und hier wiederum hauptsächlich in der Ebene der Führungskräfte - finden.



4. Was war meine wichtigste Lernerfahrung?

Aufbau von Kompetenzen	46,66%	21
Erforschen anderer „innerer Landkarten“	28,89%	13
Selbstbild vs. Fremdbild	20,00%	9
gute Fragetechnik/ Werkzeuge	15,55%	7
Weiterentwicklung	13,33%	6
Erhöhung der Toleranz	6,66%	3
Erweiterung der Komfortzone	4,44%	2
Arbeiten im Team	2,22%	1



Knapp die Hälfte aller Befragten stellten den „Aufbau von Kompetenzen“ als wichtigste Lernerfahrung heraus. Zudem zeigen die Punkte „Erforschung der 'inneren Landkarte' anderer Menschen“ (mit rund 29% der Nennungen), sowie „Selbstbild vs. Fremdbild“ (20% der Nennungen), für wie wichtig es die Teilnehmer erachten, das eigene Weltbild im Coaching zurückstellen zu können, um sich so objektiv wie möglich den Anliegen ihrer Coachees widmen zu können.

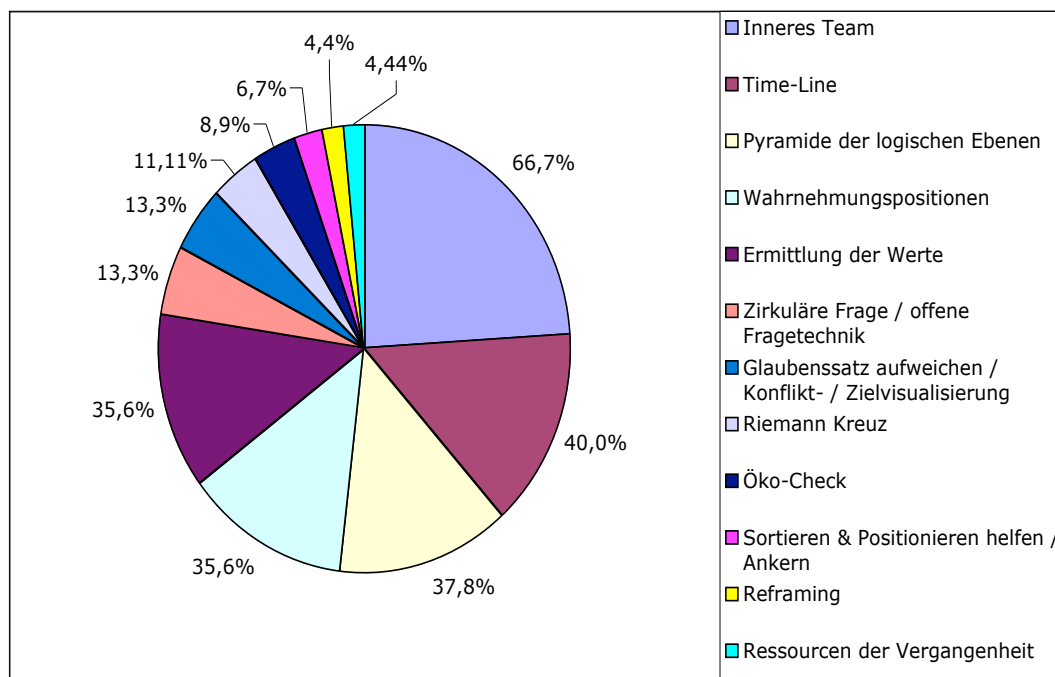
Jörg Bartel:

„Sehen, wie viel Freude und Erfolg es produzieren kann, einen professionellen Service mitten in das wachsende Umfeld von Krisen und Stress zu platzieren.“



5. Welche Werkzeuge haben die Teilnehmer bei der Umsetzung bevorzugt angewandt?

Inneres Team	66,7%	30
Time Line	40,0%	18
Pyramide der logischen Ebenen	37,8%	17
Wahrnehmungspositionen	35,6%	16
Ermittlung der Werte	35,6%	16
Zirkuläre Frage / offene Fragetechnik	13,3%	6
Glaubenssatz aufweichen / Konflikt- / Zielvisualisierung	13,3%	6
Riemann Kreuz	11,11%	5
Öko-Check	8,9%	4
Sortieren & Positionieren helfen / An kern	6,7%	3
Reframing	4,4%	2
Ressourcen der Vergangenheit	4,4%	2



Neben den oben genannten vielfältigen Werkzeugen, die erlernt und bevorzugt angewandt wurden, berichteten einige Teilnehmer zusätzlich, dass sie Werkzeuge wie die „Haribo-Übung“ / „steinige Aufstellung“, die „Als-Ob-Methode“ und das „Bedürfnis-Profil“ in ihren Coachings eingesetzt haben. Auch die „Traumreise“ oder das „Modeling“ wurden verwendet.