

KOMPASS SEMINAR für Solo-Selbständige / Berater mit maximal 1 Vollzeitmitarbeiter

Psychologische Aspekte der Unternehmensführung: Vom Coach zum Berater

Themen:

- Psychologische Grundlagen der Unternehmensführung: Warum die menschliche Seite zählt.
- Unterschied zwischen Coach und Berater: Rollenverständnis und Abgrenzung.
- Emotionale Intelligenz als Schlüsselkompetenz: Empathie, Kommunikation, Konfliktlösung.
- Der Mensch im Mittelpunkt: Führungskräfte und Mitarbeiter als Individuen verstehen.
- Change Management aus psychologischer Perspektive: Ängste und Widerstände erkennen und lösen.
- Vertrauensaufbau und Beziehungsmanagement: Wie Sie als Berater Akzeptanz schaffen.

Nach diesem Seminar wissen Sie, wie psychologische Prinzipien den Beratungserfolg steigern können und wie Sie als Berater sowohl strategisch als auch menschlich überzeugen.

Dieses Seminar hilft Ihnen, die psychologische Dimension der Unternehmensführung zu verstehen und gezielt in Ihre Beratungsarbeit zu integrieren. Sie lernen, wie Sie menschliche Aspekte als Erfolgsfaktor nutzen können, um nachhaltige und vertrauensvolle Beziehungen zu Ihren Kunden aufzubauen – und damit sowohl Ihre eigene Rolle als Berater zu stärken als auch Ihren Kunden zu langfristigem Erfolg zu verhelfen.

Dauer:

3 Tage à 8 Stunden

Methoden:

Impulse, interaktive Übungen, Rollenspiele, Gruppenarbeiten, Reflexionsrunden

Anzahl Teilnehmer:

Mindestens 4, maximal 10.

Ihre Investition:

5.000 € – abzgl. KOMPASS-Förderung: - 4.500 € – **Selbstkosten: 500 €**

Anbieter:

Nicole Rauscher

DEKRA-Zertifikat | Träger AZAV

Hauptstraße 54, 88138 Sigmarszell

Tel.: +49 8389 929588

E-Mail: info@nicole-rauscher.de

USt-ID: DE 187 856 635

Durchführender Trainer/Coach/Berater:

PREALIZE® GmbH

Cornelia Jeschek

Hermann – Löns – Straße 36, 95032 Hof

Tel.: 09281 / 540730
Mobil: 0171 / 5320755

E-Mail: cornelia.jeschek@prealize.de
www.prealize.de

Aktuelle Termine:

Finden Sie auf: <https://www.nicole-rauscher.de/kompass-foerderung/>

Webseite der KOMPASS-Förderung mit ausführlicher Beschreibung: [\[LINK\]](#)

Ablauf – So erhalten Sie Ihre Förderung:

Vereinbaren Sie zur Prüfung, ob diese Förderung zu Ihnen passt, ein unverbindliches Erstgespräch mit Nicole Rauscher (Tel.: +49 8389 929588, E-Mail: info@nicole-rauscher.de).

Erstberatung und Antragstellung: Durchführung einer Erstberatung bei einer zuständigen Beratungsstelle mit anschließender Antragstellung. Eine Liste der Anlaufstellen finden Sie hier: [\[Liste der Anlaufstellen\]](#).

Übergabe des Qualifizierungsschecks: Erhalten Sie den Scheck zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung.

Rechnungsstellung: Ihre Investition in Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten in Höhe von 5.000 € pro Seminar wird durch Nicole Rauscher in Rechnung gestellt. Sie erhalten 4.500 € Förderung erstattet, zahlen also unterm Strich gerade einmal einen Eigenanteil von 500 €. Ein gutes Invest in Ihr Unternehmen und Ihre Zukunft.

Seminarstart: Teilnahme an Ihrer geförderten Weiterbildung.

Zertifikat und Teilnahmebestätigung: Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein Zertifikat und eine Teilnahmebestätigung.

Abrechnung und Erstattung: Die Abrechnung erfolgt über das Portal Z.E.U.S. mit Unterstützung der Erstberatungsstelle und Erstattung der 90 % Förderung.

Seminartage und Inhalte:

Seminartag 1:

08:00 Uhr: Psychologische Grundlagen der Unternehmensführung

Wie menschliche Dynamiken Unternehmen prägen und beeinflussen.

10:00 Uhr: Unterschied zwischen Coach und Berater

Rollenverständnis, Abgrenzung und die Bedeutung der Psychologie in beiden Rollen.

13:00 Uhr: Emotionale Intelligenz als Schlüsselkompetenz

Strategien für Empathie, aktives Zuhören und konfliktfreie Kommunikation.

15:00 Uhr: Praxisübung: Psychologische Fallanalyse

Analyse realer Beratungssituationen und Entwicklung psychologischer Lösungsansätze.

17:00 Uhr: Reflexionsrunde: Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung als Berater

Seminartag 2:

08:00 Uhr: Change Management aus psychologischer Perspektive

Widerstände und Ängste in Veränderungsprozessen erkennen und überwinden.

10:00 Uhr: Vertrauensaufbau und Beziehungsmanagement

Werkzeuge und Techniken für den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen.

13:00 Uhr: Die Balance zwischen Menschlichkeit und Professionalität

Wie Berater Vertrauen schaffen, ohne ihre professionelle Distanz zu verlieren.

15:00 Uhr: Praxisworkshop: Entwicklung einer psychologisch fundierten Beratungsstrategie

Erstellen eines Beratungsmodells, das menschliche und geschäftliche Ziele vereint.

17:00 Uhr: Abschlussrunde und Feedback

Erfahrungsaustausch, Best Practices und persönliche Entwicklungsziele.

Seminartag 3:

08:00 Uhr: Der Mensch im Mittelpunkt

Führungskräfte und Mitarbeiter als Individuen verstehen und fördern.

10:00 Uhr: Psychologische Prinzipien für nachhaltigen Beratungserfolg

Wie menschliche Faktoren zu langfristigen Geschäftsergebnissen beitragen.

13:00 Uhr: Praxis: Umgang mit schwierigen Beratungssituationen

Strategien und Techniken zur Konfliktlösung und Deeskalation.

15:00 Uhr: Abschlussworkshop: Integration der psychologischen Ansätze in die eigene

Beratungsarbeit

Entwicklung eines individuellen Handlungsplans für zukünftige Beratungsprojekte.

17:00 Uhr: Reflexion und Zertifikatsübergabe

Feedbackrunde und Verleihung der Teilnahmezertifikate.