

# Ausbildung zum **Coach und Berater**



- **Zweieinhalbjährige, berufsbegleitende Ausbildung für Führungskräfte und Fachexperten mit viel Berufserfahrung**
- **8 Seminare zu Ihrer persönlichen Qualifikation als Coach und Berater**

**Birmelin**®  
AKADEMIE  
für Emotionale Kompetenz

*beraten, schulen, trainieren, beurteilen, analysieren, unterstützen, verbessern, befragen, empfehlen, organisieren, coachen*

# Inhaltsverzeichnis

<b>1. Ziel der Ausbildung</b>	<b>3</b>
<b>2. Anforderungsprofil für die Ausbildung</b>	<b>3</b>
<b>3. Möglichkeiten, um als Coach und Berater zu arbeiten</b>	<b>5</b>
<b>4. Zeitbedarf für die Ausbildung</b>	<b>6</b>
<b>5. Ablauf der Ausbildung</b>	<b>7</b>
<b>6. Die Themen der Seminarreihe</b>	<b>8</b>
<b>7. Unsere Arbeitsmethode</b>	<b>9</b>
<b>6. Was passiert zwischen den Seminaren?</b>	<b>10</b>
<b>7. Feedback während der Ausbildung</b>	<b>13</b>
<b>8. Unterlagen</b>	<b>14</b>
<b>9. Qualifikation der Ausbilder/Trainer</b>	<b>14</b>
<b>10. Abschluss</b>	<b>15</b>
<b>11. Den Partner mit einbeziehen</b>	<b>16</b>
<b>12. Rahmenbedingungen</b>	<b>17</b>
<b>13. Kosten</b>	<b>18</b>
<b>14. Termine / Unterbringung und Vollpension</b>	<b>20</b>
<b>15. Buchungen / Kontaktadresse</b>	<b>21</b>
<b>16. Referenzen</b>	<b>22</b>

## Ziel der Ausbildung



Die Ausbildung soll Führungskräften oder Spezialisten aus verschiedenen Arbeitsbereichen die Möglichkeit bieten, sich eine berufliche Qualifikation als Coach und Berater zu erwerben.

Die Ausbildung ist **berufsbegleitend** und dauert 2½ Jahre. Danach sind Sie in der Lage, als Coach und Berater zu arbeiten.

## Anforderungsprofil für die Ausbildung



**Sie arbeiten heute bereits erfolgreich als Geschäftsführer, Direktor oder Bereichsleiter** für Verkauf, Marketing, Personal, EDV, Produktion, Logistik, Finanzen oder Einkauf.

**Vielleicht haben Sie es auch als Fachexperte mit ausreichender Berufserfahrung zu viel Anerkennung gebracht.**

Sie wollen sich weiter qualifizieren, weil Sie wissen, dass die moderne Führung und Personalentwicklung nicht mehr den einsamen grauen Wolf an der Seite braucht, sondern viel eher den Coach, den Berater und Trainer.

Vielleicht haben Sie sich auch bereits als Coach und Berater bewährt und wollen Ihre methodische und soziale Kompetenz erweitern bzw. vertiefen.

**Für die Ausbildung zum Coach und Berater sollten Sie folgende Erfahrungen, Fähigkeiten und Fertigkeiten mitbringen:**

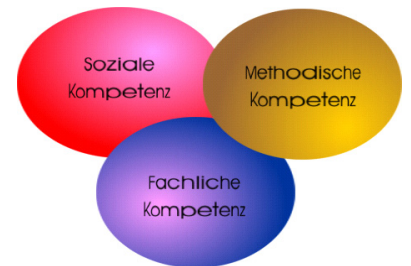
- Berufserfahrung in einem speziellen Fachgebiet
- mehrere Jahre Führungserfahrung
- Kontaktfähigkeit – Extrovertiertheit
- Begeisterungsfähigkeit
- Selbstmotivation und die Fähigkeit, andere zu motivieren
- Disziplin und Durchhaltevermögen
- Fähigkeit zur Selbstkritik
- Neugierde und Geduld, Risikobereitschaft
- Freude am Umgang mit Menschen
- gesundes Selbstvertrauen ohne Überheblichkeit
- Interesse an der menschlichen Psyche (Psychologie) und die Bereitschaft, durch Selbsterfahrung Neues zu lernen und zu erfahren



# Möglichkeiten, um als Coach und Berater zu arbeiten

Die Anforderungen in unserer Arbeitswelt an

- **fachliche**
- **methodische und**
- **soziale Kompetenz**



steigen ständig.

Dadurch wächst der Coaching-, Trainings- und Beratungsbedarf in jedem Unternehmen.

Gebraucht werden interne und externe:

- Organisationsentwickler
- Personalentwickler
- Management-Trainer, Moderatoren
- Team-Trainer
- Verkaufs-Trainer
- Projektleiter, Trainer on the job
- Berater für persönliches Coaching
- Changemanager, Anwendungsberater
- Konfliktberater (Mediatoren)
- Führungskräfte, die als Coach und Berater ihre Mitarbeiter zielorientiert führen und zu immer mehr Selbständigkeit entwickeln

## Zeitbedarf für die Ausbildung

Diese Coach-Ausbildung ist berufsbegleitend und geht über 2 ½ Jahre.

Pro Jahr finden je 3 Ausbildungsseminare à 3 Tage statt.

Die Ausbildungsseminare sind jeweils von Donnerstag bis Samstag. Das heißt für Sie als Ausbildungskandidat pro Ausbildungsjahr: 6 Tage Arbeitszeit oder Freizeit (Urlaub) investieren, sowie 3 Samstage pro Jahr.



## Ablauf der Ausbildung



Die Ausbildung zum Coach besteht bei uns aus einem beständigen Wechsel zwischen

- **Selbsterfahrung - Gruppendynamik**
- **Feedbackübungen**
- **Reflexion der Gruppenprozesse**
- **Kommunikationstraining, um sich selbst und Gruppenprozesse besser steuern zu können**
- **Vermittlung von methodischer Kompetenz**
- **Vermittlung von Seminar- und Workshopinhalten**
- **Praktische Übungen**
- **Übungen und Training zur Steigerung ihrer sozialen Kompetenz**

Die Entwicklung der einzelnen Themen orientieren sich am Fortschritt der Lerngruppe und wird von Seminar zu Seminar neu formuliert.

Bereits ab dem zweiten Seminar übernehmen die Seminarteilnehmer (nach Absprache mit dem Trainer) die Vorbereitung und Leitung einzelner Sitzungen. Auf diese Art üben sie sich ständig im Leiten von Arbeitsgruppen.

## Die Themen der Seminarreihe



- **Selbstmanagement**
  - Das ICH-Seminar
- **Lebendiges Lernen**
  - Haltung und Methode der Themenzentrierten Interaktion (TZI)
- **Gruppen leiten lernen**
  - Seminare / Workshops – von Anfang bis zum Schluss
  - Gruppendynamik live
- **Emotionale Intelligenz**
  - Der Schlüssel zum Erfolg für einen guten Umgang mit Gruppen
- **Methoden kennen lernen, ausprobieren, reflektieren**
  - Lehr- und Lernmethoden
- **Team- und Kommunikationstraining (Outdoor)**
  - Methodentraining / Outdoor-Training
  - Teamentwicklung
- **Persönliches Präsentations-Coaching**
  - Freies wirkungsvolles Reden vor kleinen und großen Gruppen  
Leitung: Marco Thomas (Theaterpädagoge u. Schauspieler)
- **Konfliktmanagement / Mediation (TA)**

## Unsere Arbeitsmethode



Basis unserer Arbeitsmethode ist die **Themenzentrierte Interaktion (TZI)**.

Diese Methode fördert das **selbstverantwortliche Lernen der Seminarteilnehmer**.

TZI berücksichtigt – neben dem Arbeiten an dem jeweiligen Thema – die Erfahrung des Einzelnen sowie die Beziehungen zwischen den einzelnen Seminarteilnehmern.

Diese dynamische Arbeitsmethode fördert lebendiges Lernen für alle Beteiligten und lässt somit jedes Seminar zum persönlichen Erlebnis werden.

Neben der fachlichen Weiterqualifizierung ist somit auch ein persönliches Wachstum der Teilnehmer gesichert.

**Neben der TZI arbeiten wir situationsbezogen auch mit**

- der PINNWAND-Methode (Metaplan)
- gruppendynamischen Übungen
- systemischem Ansatz
- Interaktionsübungen, Rollenspiele, Fallbeispiele
- Supervision - Fallbesprechung
- Selbsterfahrung- und Wahrnehmungsübungen
- Organisationsaufstellung
- ständigem Feedback zur Selbstregulierung der Teilnehmer
- Kurzreferate, Filme, Videos und Tonkassetten
- u. s. w.



# Was passiert zwischen den Seminaren? (Aufgaben)



- **Persönliche Zielformulierung bis zum nächsten Seminar**
  - Am Ende eines jeden Seminars formuliert jeder Teilnehmer sein persönliches Ziel bis zum nächsten Seminar. Jeder wählt einen Coach, der ihn bei der Realisierung seiner Zielsetzung unterstützt.
- **Fachbücher lesen**
  - Zwischen den einzelnen Seminaren haben die Seminarteilnehmer die Aufgabe, jeweils ein vorgegebenes Fachbuch zu lesen und eine kurze Zusammenfassung über die wichtigsten Einsichten zu formulieren. Auf diese Art werden sie mindestens fünf Fachbücher lesen und auswerten.
- **Präsentation vorbereiten**
  - Während der Ausbildung werden die Teilnehmer mindestens einmal eine Präsentation zu einem beruflichen Thema oder aus dem Bereich des Trainerverhaltens vorbereiten und durchführen. Hierfür bedarf es der Absprache mit dem Trainer.



- **Brain Intervall-Training  
„Die Lernstütze“**

- Um die Seminarteilnehmer nicht nur in den Verhaltensweisen, sondern vor allem auch in fachlicher und methodischer Kompetenz im Bereich Fachwissen zu unterstützen, erhält der Teilnehmer von uns pro Seminar speziell entwickelte Lernkarten.
- Diese Lernkarten beinhalten Fragen und Antworten zu den Inhalten der einzelnen Seminarbausteine, mit denen jeder Seminarteilnehmer sowohl in Einzelarbeit als auch in Gruppenarbeit sein Fachwissen trainieren kann.
- Die Lernkarten sind eine ideale Ergänzung zum Selbsttraining zwischen den einzelnen Seminarbausteinen.
- Diese Arbeitsmethode, die sich auch schon in vielen firmeninternen Seminaren bewährt hat, unterstützt die Entwicklung des Fachwissens der Seminarteilnehmer in besonderer Form.
- Das System kann problemlos durch den Teilnehmer ergänzt bzw. durch selbst erarbeitete Frage- und Antwortkarten erweitert werden.

- **Persönliches Lern- und Erfahrungsbuch führen**

- Während der Seminare und zwischen den einzelnen Seminar-Bausteinen empfehlen wir Ihnen, in Ihrem persönlichen Lern- und Erfahrungsbuch alle Ihnen zur Ausbildung wichtigen Gedanken und Einschätzungen so einzutragen, dass sie Ihnen auch später als persönliches Nachschlagewerk zur Verfügung stehen.

- **Eigene Erfolgskontrolle**

- Um jedem Seminarteilnehmer die Möglichkeit zu bieten, seinen Lernerfolg pro Seminar selbst zu testen, findet am Ende jedes Seminarbausteins eine Lern-Erfolgskontrolle statt.

- **Am Ende der Seminarreihe zeigt der Seminarteilnehmer sein gelerntes Fachwissen durch die Beantwortung eines Abschlusstest-Fragebogens.**
  
- **Der Teilnehmer hat das Lernziel dann erreicht, wenn er mindestens 75% der ca. 40 Fragen**
  - ohne weitere Hilfsmittel
  - innerhalb von 45 Minuten
  - in Einzelarbeit
  - in schriftlicher Form

**richtig beantwortet hat.**



## Feedback während der Ausbildung



Nach dem achten Seminar erhält der Seminarteilnehmer von den Trainern der Ausbildungsreihe ein Feedback:

- **über seine Rolle in der Gruppe**
- **über seinen Ausbildungsstand**
- **in Form von Empfehlungen für seine weitere Ausbildung (Schwerpunkte)**
- **wie er von den Birmelin & Partner-Trainern erlebt wird**

Bei dieser Gelegenheit schreibt auch der Seminarteilnehmer eine zweite schriftliche Selbsteinschätzung

- **Darüber hinaus gibt es bei jedem Seminar Feedback-Einheiten, so dass der Teilnehmer ein zunehmend realistisches Bild (Fremdbild) von seiner Wirkung auf andere erhält.**

## Unterlagen

Während der Seminare erhalten die Teilnehmer umfangreiches Seminarmaterial, das sie auch später in ihren eigenen Seminaren einsetzen können.

## Qualifikation der Ausbilder/Trainer

### **Alle Trainer haben mehrjährige**

- **berufliche Praxiserfahrung**
- **Erfahrung als Führungskräfte in der  
Wirtschaft und anderen  
Organisationen**
- **psychologische / pädagogische  
Ausbildungen, wie:**
  - Themenzentrierte Interaktion (TZI)
  - Transaktionsanalyse (TA)
  - Organisationsentwicklung
  - Mediator/Konfliktberater
  - systemische lösungsorientierte Beratung
  - Gestalt-Therapie
  - Bio-Energetik usw.

Sie arbeiten als Birmelin & Partner Trainer und Berater in der Industrie, im Handel und / oder in anderen Organisationen.

## Abschluss

Am Ende der Ausbildung erhält jeder Seminar-  
teilnehmer durch die Birmelin Managementberatung  
ein **Zertifikat über die 2 ½ -jährige Ausbildung  
zum Coach und Berater für Industrie, Handel,  
Dienstleistungen und Non-Profit-Organisation.**

Voraussetzung hierfür ist:

- schriftliche Selbsteinschätzung des Teilnehmers bezogen auf seine fachliche, methodische und soziale Kompetenz
- Teilnahme an einem schriftlichen Abschlusstest, bei dem der Teilnehmer seine fachliche und methodische Kompetenz beweist
- eigene Präsentation und Leitung von mindestens einer Trainingseinheit innerhalb der Seminarreihe



## Den Partner mit einbeziehen

**Bei allen mehrstufigen Seminarreihen**, die neben der fachlichen Qualifikation des Seminarteilnehmers das persönliche Wachstum ernst nehmen, haben **die Partner der Teilnehmer die Möglichkeit**, an **einem oder mehreren Seminarbausteinen teilzunehmen**.

Die Entscheidung, wer, wann an welchem Seminarbaustein teilnimmt, erfolgt nach Absprache mit der jeweiligen Seminargruppe und dem Trainer.

**Die Teilnahme ist kostenlos (0-Tarif)** nur die jeweiligen Mehrkosten für Hotel und Unterbringung müssen bezahlt werden.

Diese Form wurde in der Vergangenheit schon von vielen Teilnehmern genutzt und war oft sehr hilfreich für das Verständnis in der Partnerschaft.



# Weitere Rahmenbedingungen

---

- **Anzahl und Dauer der Seminare**
  - 8 Seminare á 3 Tage verteilt auf zweieinhalb Jahre  
(pro Jahr 3 Seminare)
  
- **Teilnehmerzahl**
  - ca. 6 - 12 Teilnehmer
  
- **Unterlagen**
  - Während der Seminare erhalten die Teilnehmer umfangreiches Seminarmaterial, das sie auch später in ihren eigenen Seminaren einsetzen können.

**Nach dem ersten Seminar und dem persönlichen Kennen lernen entscheidet der Teilnehmer, ob er die Seminarreihe, (insgesamt 8 Seminare verteilt über 2 ½ Jahre) mitmachen will.**

**Der Preis pro Seminar beträgt ab 2011:**

### ● **Preisstaffel 1**

- 2.300,- Euro plus MwSt. (Hotel wird separat abgerechnet).
- In diesem Preis sind **sämtliche Seminarunterlagen und alle Bücher** die zwischen den Seminaren als Pflichtlektüre gelesen werden müssen enthalten.
- Weiter enthalten ist die Durchführung einer anonymen Führungsstilanalyse oder alternativ auf Wunsch des Teilnehmers die Durchführung eines 360 ° Feedbacks durch die Birmelin & Partner GmbH, zu Beginn der Ausbildung.
- Darüber hinaus ist in dem Preis enthalten: ein **Insights Test / Persönlichkeitsanalyse (Strukturanalyse)** in Zusammenhang mit dem Seminarbaustein: Emotionale Intelligenz
- Preis für alle 8 Seminare inklusive Test , Material und alle Fachbücher
- = 18.400,- Euro plus MwSt.
- Zahlungsbedingungen:  
Es werden 50 % der gesamten Seminargebühr am Anfang und 50 % nach dem 3. Seminar in Rechnung gestellt.

## ● Preisstaffel 2

### Leistungen wie unter Preisstaffel 1 beschrieben

#### ● **plus:**

- 5 Einzel-Coaching-Sitzungen nach Vereinbarung mit dem Coach
  - Zwischen den Bausteinen jeweils eine Sitzung
  - Dauer der Sitzung: jeweils ein halber Tag (3,5 Stunden)
  - Coach: Rolf Birmelin oder Rolf Kückelmann (nach individueller Absprache)



- Preis für alle 8 Seminare plus 5 Einzel-Coaching-Sitzungen = 24.000,- Euro plus MwSt.
- Findet das Coaching im Haus Oberhofen in Kimratshofen statt, fallen keine weiteren Kosten an. Ansonsten werden Reisekosten, Raumkosten im Hotel für Besprechungszimmer und Spesen separat pro Termin in Rechnung gestellt
- Zahlungsbedingungen:  
Es werden 50 % der gesamten Seminargebühr am Anfang und 50 % nach dem 4. Seminar in Rechnung gestellt.

---

## Termine

Termine auf Anfrage oder im Internet unter [www.birmelin.de](http://www.birmelin.de)

---

## Unterbringung und Vollpension



Die Seminare finden im Allgäu statt.  
Die Hotel- und Vollpensionspreise sind mit unserem Vertragshotel extra vereinbart.

**Die Preise für Hotel inkl. Vollpension pro Tag betragen ca. 120 €** (Getränke werden separat abgerechnet).

Hierfür erhalten Sie nach jedem Seminar eine extra Rechnung.



---

## Buchungen für das Seminar

**Birmelin**<sup>®</sup>

Managementberatung

Unsere Sache ist die Kommunikation.



**Managementberatung und Training**

**Nina Kerber**

**Haus Oberhofen - Kimratshofen**

**87452 Altusried**

**Tel.: 08373 / 980613**

**Fax: 08373 / 8917**

per E-Mail:

**nina.kerber@birmelin.de**

## Wir arbeiten unter anderem für folgende Firmen:

---

**Antenne Bayern**  
München  
Telefon 089 – 99277 0

**Herr Hörhammer**  
Geschäftsführer

---

**apetito convenience  
GmbH & Co. KG**  
Rheine  
Telefon 05971 – 7990

**Herr Zimmermann**  
Geschäftsführer Marketing  
und Vertrieb

---

**Berendsohn AG**  
Hamburg  
Telefon 040 – 81909194

**Herr Oster**  
Vorstand

---

**Broadcast-Future**  
Regensburg  
Telefon 0941 / 6967614

**Herr Fürmetz**  
Geschäftsführer

---

**CFP Brands  
Süßwarenhandels GmbH  
& Co KG**  
Bonn  
Telefon 0228-9236239

**Herr Torsten Struth**  
Nationaler Verkaufsleiter

---

**Chugai Pharma  
Marketing Ltd.**  
Frankfurt  
Telefon 069-663000 0

**Herr Dr. Markus  
Harwart**  
Geschäftsleitung

---

<b>Deutsche Post World Net</b> Bonn Telefon 0228 – 2435713	<b>Herr Seitz</b> Geschäftsleitung <b>Frau Dr. Lehnert</b> Division Manager
--	--

---

<b>Ecolab Deutschland GmbH</b> Düsseldorf Telefon 0211 – 9893900	<b>Herr Easterling</b> Verkaufsdirektor Retail D/CH/A
--	---

---

<b>Elsässer Industrietechnik GmbH</b> Nufringen Telefon 07032 - 960416	<b>Herr Elsässer</b> Geschäftsführer
--	---

---

<b>Erbacher Food Intelligence GmbH &amp; Co.KG</b> Kleinheubach Telefon 09371 – 940200	<b>Herr Erbacher</b> Geschäftsleitung
--	--

---

<b>(r)evolution GmbH</b> Dortmund Telefon 0228 - 2435350	<b>Herr Slodowy</b> Geschäftsführer
--	--

---

<b>Gerolsteiner Brunnen GmbH</b> Gerolstein Telefon 06591-14-0	<b>Herr Schwarz</b> Geschäftsführer <b>Herr Stadler</b> Verkaufsdirektor <b>Herr Macioszek</b> Bereichsleiter Marketing
--	--

---

<b>Hochland AG</b> Heimenkirch Telefon 08381 502320	<b>Herr Stahl</b> Vorstand <b>Herr Brunner</b> Geschäftsführung <b>Herr Schuwald</b> Personalleiter
---	--

---

---

**Kamat Pumpen GmbH & Co. KG**  
Witten  
Telefon 02302-8903-0

**Herr Sprakel**  
Geschäftsführer  
**Herr Dr. Wahl**  
Geschäftsführer

---

**Lindt & Sprüngli GmbH**  
Aachen  
Telefon 0241-88810

**Herr Dr. Lechner**  
Geschäftsführer  
**Herr Klose**  
Leiter Personal  
**Herr Schluer**  
Verkaufsdirektor

---

**Lutz Fleischwaren AG**  
München  
Telefon 08191 105200

**Herr Scherer**  
Vorstand

---

**MBE Coal & Minerals Technology GmbH**  
Köln  
Telefon 0221 - 99892700

**Herr Schwerdtfeger**  
Geschäftsführer

---

**McCain GmbH**  
Eschborn  
Telefon 06196 / 900200

**Herr Bentler**  
Nationaler Key Account  
Manager

---

**Melitta Haushaltsprodukte GmbH**  
Minden  
Telefon: 0571-861233

**Frau Dr. Schrand**  
Personalleitung

---

**Metsä Tissue GmbH**  
Kreuzau  
Telefon 02422-560

**Herr Schönbein**  
Senior Vice President  
Consumer

**Herr Zeiler**  
Senior Vice President  
Away from Home

**Herr Pabst**  
Verkaufsdirektor Away  
from Home

---

---

**Nintendo of Europe GmbH**  
Großostheim  
Telefon 06026-950150

**Herr Dr. Fakesch**  
Geschäftsführer

---

**Pernod Ricard Deutschland GmbH**  
Köln  
Telefon 0221 - 4309090

**Herr Drossé**  
Leiter KAM

---

**Pramerica Real Estate International AG**  
München  
Telefon 089-28645-149

**Herr Wittl**  
Vorstand

**Herr Mennicken**  
Vorstand

**Herr Meier**  
Personalleiter

---

**Rapunzel Naturkost AG**  
Legau  
Telefon 08330/910180

**Herr Wilhelm**  
Vorstand

---

**REWE – FÜR-SIE**  
Köln  
Telefon 0221-16041120

**Herr Morgenstern**  
Vorstand

---

**Sandvik Mining and Construction**  
Bergneustadt  
Telefon 02261 / 4094 0

**Herr Frick**  
Geschäftsführer

**Herr Götz**  
Standortleiter  
Produktionsleiter

---

**SpotCom GmbH & Co. KG**  
Ismaning  
Telefon 089-99277210

**Herr Kanschat**  
Geschäftsführer

---

**Stadt Kempten**  
Kempten  
Telefon 0831 – 25250

**Herr Dr. Netzer**  
Oberbürgermeister

---

<b>Stremler AG</b> Lindau Telefon 08382 - 93520	<b>Herr Dipl. Ing. Stremler</b> Unternehmensinhaber
<b>Südwestdeutscher Fußballverband</b> Edenkoben Telefon 06323 - 949360	<b>Herr Schlösser</b> Verbandssportlehrer
<b>Toffee-Tec</b> Boizenburg Telefon 038847 / 2 9930	<b>Herr Schindler</b> Geschäftsführer
<b>THQ Entertainment GmbH</b> Krefeld Telefon 02151 / 41890	<b>Herr Krings</b> Verkaufsleiter national
<b>ulticom Mid-West</b> Altlay Telefon 06543 / 501639-0	<b>Herr Gies</b> Geschäftsführer
<b>Veolia Umweltservice GmbH</b> Hamburg Telefon 040-78101-0	<b>Herr Vogel</b> Geschäftsführer (Osteuropa)
<b>Vileda Professional</b> Weinheim Telefon 06201 – 80873863	<b>Herr Ritthaler</b> Verkaufsdirektor
<b>Vranken Pommery Deutschland GmbH</b> Kirkel-Limbach Telefon 030 – 81054296	<b>Herr Wirz</b> Geschäftsführer
<b>WEPA Apothekenbedarf GmbH &amp; Co KG</b> Hillscheid Telefon 02624 – 107117	<b>Herr Letschert</b> Prokurist / Verkaufsleitung

---

---

**WISAG**  
**Gebäudereinigung**  
 **Holding**  
Frankfurt  
Telefon 069 – 633060

**Herr Lahmann**  
Geschäftsführer  
**Herr Kutyma**  
Geschäftsführer HT

---

# Ausbildung zum Coach und Berater



**Ja**, ich melde mich an zum Seminar

**Firma:**

---

**Name:**

---

**Position:**

---

**Abteilung:**

---

**Strasse:**

---

**PLZ, Ort:**

---

**Tel.:**

---

**E-Mail:**

---

**Fax:**

---

**Handy:**

---

.....

Datum

.....

Unterschrift

**FAX-ANTWORT**  
**08373 - 8917**