



# Syntegron NLP-Trainer's Training DVNLP

## **Ausgangspunkt und Perspektive:**

Der Trainerkurs setzt die im NLP- Practitioner Kurs erworbenen Grundkenntnisse im neurolinguistischen Programmieren voraus. Er erweitert die im Masterkurs entwickelten Fähigkeiten der Anwendung von NLP- Methoden und zielt sowohl auf eine Vertiefung der Methoden Kompetenz als auch auf die Entwicklung von Prozess-Kompetenz.

Die Teilnehmer des NLP- Trainerkurses haben soweit ihre Ziele geklärt, Blockaden gelöst und an ihrer Gesamtpersönlichkeit integrativ gearbeitet und übernehmen Verantwortung für Ihr Leben und ihr Verhalten Anderen gegenüber. Sie wollen nun in der Gesamtschau ihrer persönlichen Potentiale ihre Ressourcen bündeln in Hinblick auf eine professionelle Trainer/ Coach Rolle und die Erarbeitung eines Angebots-Portfolios in einem gewerblichen Kontext. Sie möchten am Markt als Trainer/Coach einen eigenen Weg finden und einen unverwechselbaren Stil konturieren und konsequent und überzeugend vertreten.

## **Nutzen des Kurses:**

Im Trainerkurs lernen Sie Zielgruppen spezifische NLP- Interventionen für ihren Bedarf zu entwerfen und größere Projekte und Prozesse mit NLP zu planen und durchzuführen.

Profilschärfung und Konturierung eines eigenen Angebots-Portfolios und Erarbeitung eines Alleinstellungs-Merkmals, sei es als Führungskraft in einer Organisation, oder für eine erfolgreiche freiberufliche Existenz als Trainer und Coach.

## **Ziel des Kurses:**

Ethische Fragen und Fragen der eigenen Identität in Hinblick auf die Tätigkeit als Trainer und Coach werden in diesem Kurs fokussiert. Ziel ist eine ganzheitliche Entwicklung der Persönlichkeit und eines professionellen Rollen-Bewusstseins als Trainer und Coach.

Eine wissenschaftlich fundierte Reflexion, die Fertigkeit Methoden Zielgruppen orientiert transparent zu machen und eine marktreife Anwendung des Neuro-linguistischen Programmierens.

Das Trainers Training kombiniert sowohl Coaching als auch Trainingsfertigkeiten in Hinblick auf die Erfordernisse einer beruflichen Praxis, in der oft die Kombination beider Kompetenzen erforderlich ist, da Firmen verstärkt Themen zentrierte Workshops mit Einzel-Coaching- Maßnahmen kombinieren möchten.

## **Termine:**

**6 Module jeweils Freitag bis Sonntag von 9:00 – 19:00**

1. 04. – 06. Mai 2012
2. 15. – 17. Juni 2012
3. 27. – 29. Juli 2012
4. 28. – 30. Sept. 2012
5. 16. – 18. Nov. 2012
6. 12. – 13. Jan. 2013

**Zweitägige Zertifizierung:** 02. – 03. März. 2013 erfolgt nach den Richtlinien des DVNLP

**4 Supervisionstage** die Termine dafür werden mit allen TN gemeinsam abgestimmt.

## **Umfang und Kursgebühr:**

24 Ausbildungstage mit 240 Stunden inkl. Supervision 4.900,-- €. Da der Kurs als berufliche Fortbildung anerkannt ist, entfällt die gesetzliche Umsatzsteuer.

**Trainer:** Robert, Reschkowski Lehrtrainer und Lehrcoach DVNLP.

**Kotrainerin:** Silvia, Lüthy Lehrtrainerin und Lehrcoach DVNLP.

**Gast-Trainerin:** Heide Liebmann, Marketing und Positionierungs-Expertin.

Der Kurs ist in 6 thematischen Modulen mit jeweils 3 Tagen gegliedert:

### I. Trainer Persönlichkeit & Profil

- Prägung und Selbstverständnis.
- Werte, Belief Set und Metaprogramm Selektionsfilter.
- Potentiale und Visionen.
- Beruf und Berufung.
- Authentizität und Selbstbewusstsein.
- Anforderungsprofil für die Trainer Rolle.
- Persönliche Performance und natürliche Rhetorik.
- Trainer Orientierung mit dem evolutionären Werte Modell "Spiral Dynamics".

#### **Lernziele:**

Geprägtes Selbst und persönlicher Mythos. Feinabstimmung der inneren Teile und Selbst Entwurf eines Trainer/Coach Ideals. Sich selbst in freier Rede authentisch und gewinnend präsentieren. Metaprogramme bei sich selbst und anderen erkennen und nutzen.

#### **NLP Tools:**

Werte- und Belief Check, Metaprogramm Modulation (MPVI Test), Zielbestimmung, Alignment Prozesse auf den logischen Ebenen und Timeline Arbeit. Innere Team und Metaphern Arbeit, Meta Mirror, Circle of Excellence.

### II. Beratung & Coaching 1. Teil

- Klärung von Rahmenbedingungen und Contracting.
- Coach Funktionen, Coaching Ansätze und Coaching Prozess Phasen.
- Planung von Coaching-Prozessen.
- Ressourcen in Hinblick auf Ziel Erreichung aktivieren.
- Neurophysiologische Modelle und Konzepte der Kommunikations- und Motivations Psychologie:  
*Hemisphären Modell, Emotionen und limbische Marker.*  
*C.G. Jungs Psychologische Typen und das motivationale Erkenntnis-System der PSI Theorie. Die Transaktions-Analyse als Diagnose Instrument handhaben.*

### III. Beratung & Coaching 2. Teil

- Das soziale Panorama nach Lucas Derks.
- Voice Dialogue und IFS (internal family System nach Richard C. Schwartz).
- NLP Coaching Tools einsetzen und kombinieren.
- Entwicklung von Prozess-Kompetenz.
- Umgang mit inneren Konflikten, Blockaden, Widerständen und Übertragungen.
- Provokative und paradoxe Interventionen.

#### **Lernziele:**

NLP-Formate Maß geschneidert und sicher in Beratung und Coaching einsetzen und mit anderen Modellen und Tools kombinieren. In Hinblick auf offene und verdeckte Ziele intervenieren. Aus Systemischer Perspektive wahrnehmen und interagieren

#### **NLP Tools:**

Einsatz des Meta-Modells und zirkuläre Fragetechniken.  
Das gesamte NLP Interventions- Spektrum auf die logischen Ebenen abgestimmt Prozess orientiert einsetzen und kombinieren,- von den Wahrnehmungs-Positionen und Integration der Sinnes-Ebenen über Anker Techniken, Reframings, Telearbeit, bis Timelinearbeit mit Change History und Reimprinting und Alignment Prozessen. Offene Trance Arbeit und indirekte und verdeckte Milton- Interventionen.

#### IV. Trainer & Coach Angebot

- Was will ich anbieten?
- Welche Zielgruppe will ich ansprechen?
- Was braucht meine Zielgruppe?
- Was könnte mein Alleinstellungsmerkmal sein?
- Businessplan und Karriereberatung.
- Präsentations- Techniken.
- Angebots Positionierung, Marketing, Werbung und Medien Mix.
- Internet Auftritt und Nutzung von sozial Media.
- Akquisitions- und Verhandlungs- Strategien..
- Angebots- und Nachfrage Orientierung.

#### **Lernziele:**

Professioneller Medien Einsatz von Overhead-Projektor, Power-Point, Flipchart, Mindmap, Metaplan Wand und Moderations Karten. Zielgruppen spezifische Medien Ansprache und Präsentations- Mix in Hinblick auf Kunden-Bedürfnisse und Vermarktung. Überzeugende Live-Kommunikation.

#### **NLP Tools:**

Disney-Strategie, Tetralemma, Diamond Technik und Neugier Erfolgs-Loop (nach Klaus Grochowiak), Metaprogramm-Analyse mit LAB Profilen, Modeling, sinnesspezifische Präsentation und Lernstile, Kognitive Pakete und logische Ebenen (Robert Dilts), Rapport und fortgeschrittene Anker-Techniken, nonverbale Kommunikation und Meta-Botschaften, multilevel Kommunikation.

#### V. Lern- und Arbeitsprozesse planen

##### 1. Aufgaben Klärung

- Akquisition, Präsentation, Abschluss.
- Auftraggeber und Zielgruppen Klärung.
- Bedarfs Ermittlung.
- Ressourcen Klärung und Timing (Raum, Zeit, Geld, Energie, Wissen, Können).
- Rahmenbedingungen und Regeln.
- Erfüllungskriterien, Evaluierung und Return of Invest.
- Ergebnis Sicherung und Perspektiven- Entwicklung für follow up Trainings.

##### 2. Prozess Planung.

- Methodeneinsatz Zielgruppen orientiert planen.
- Zielbestimmung und Übungs-Design.
- Erfolgskriterien Kriterien und Nutzen Definition.
- Veranstaltungs-Dramaturgie und Trainings-Design:  
*Eine Struktur schaffen,*  
*Eröffnungs- und Schlussrahmen setzen.*  
*Schritte und Zwischenziele markieren.*
- State-Control und wertschätzender Umgang.
- Struktur Orientierung (WAS) und Prozess Orientierung (WIE) ( ausbalancieren.
- Multilevel Kommunikation, Multi-Level Learning und Interaktivität moderieren.

**Lernziele:** Eine vorgegebene Aufgabenstellung auf Durchführbarkeit prüfen, ggf. Ziele anpassen. Eine stringente Trainings Konzeption für die Durchführung entwerfen und präsentieren.

#### **NLP Tools:**

1.) Rapport Feinabstimmung, Verfeinerte Frage Technik mit dem Meta-Modell und zirkuläre Fragetechniken, Mapping across Technik, und Score Definition, Multi Level Modeling, Logische Ebenen (in Form der Unternehmenspyramide), Zielbestimmung.

2.) Chunking, Futute Pace, Lernstile- das WAS und das WIE des Lehrens und Lernens nach Robert Dilts: Kognitive Pakete, logische Ebenen, Metabotschaften und Präsentations Skills mit den Satir Kategorien. Feedback- Kultur sensorisch genau, Integration und leben von NLP Axiomen.

## VI. Lern- und Arbeitsprozesse von Gruppen steuern

### 1.) Den Prozess steuern

Mit Gruppen Rapport Lernprozesse stimulieren und Prozess- orientiert auf den verschiedenen logischen Ebenen durch Impulse steuern. (geplant und spontan, proaktiv und reaktiv). Zielgruppen orientierte Vermittlung von Anwendungs-spezifischen NLP Tools.

Gruppen Dynamik und Team Building:

*Störungen, Kritik, Ablehnung und problematische Verhaltensweisen von Gruppenmitgliedern utilisieren.*

Organisationen durch Veränderungen begleiten:

*Grundlagen und Dynamiken systemischer Organisations- Entwicklung.  
Systemische Interventionen.*

#### **NLP Tools:**

State Control, Pacing und Leading auf verschiedenen System- und Prozess-Ebenen, das gesamte NLP –Repertoire, dynamisch- funktionale Führung (inneres Team), Rollen Verhandeln, Satir Kategorien.

### 2.) Den Prozess reflektieren

1.) Erfolge sichern durch reflektierende Teams. (Lernkontrolle, Integration, Transfer)  
Interaktive Gruppen Auswertung und Moderation unter Einsatz von Metaplan Wand und Moderations-Karten.

2.) Kunden- Kommunikation und Führung, Auftrags- Management:  
*Ergebnis-Sicherung, Evaluierung, Transfersicherung  
Perspektiven Entwicklung.*

#### **Lernziele:**

Eine geplante Aktivität in Auseinandersetzung mit der Realität flexibel durchführen.  
Einer Gruppe effektives Lernen / produktives Arbeiten ermöglichen.

#### **NLP Tools:**

Zielgruppen- und Kontext- spezifische Feedback Formen. Zielgruppen und sinnes-spezifische Ergebnis Präsentation.