

Zertifizierungsgrundlage Systemischer Sales Coach, ifsm

Vereinbarung mit dem wissenschaftlichen Beirat und ifsm GmbH & Co.KG

Ifsm GmbH & Co.KG führt Qualifizierungen zum zertifizierten, systemischen Sales Coach durch. Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird in dieser Vereinbarung manchmal die gewohnte männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven und Pronomen verwendet. Dies impliziert jedoch keine Benachteiligung des weiblichen Geschlechts, sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

Allgemeine Kriterien für eine erfolgreiche Zertifizierung

Im Rahmen der systemischen Sales Coach Ausbildung...

- bringen die Teilnehmenden für die Zertifizierung zum systemischen Sales Coach eine adäquate Vorqualifizierung mit, wie z.B.
 - o systemischer Business Coach (ifsm Akademie, 2 x 4 Tage)
 - o NLP Practitioner / Master
 - o Therapeutische Ausbildung (z.B. Systemischer Familientherapeut)
 - o Agile Coach Ausbildung
 - o andere Coach Ausbildungen
 - o oder gleichwertige Ausbildungen von namhaften Instituten in Deutschland
- besuchen die Teilnehmer 3 Ausbildungsmodulare der Qualifizierung zum systemischen Sales Coach (ifsm) je 4 Tage. Fehlende Ausbildungstage können in nachfolgenden Ausbildungsbausteinen oder durch individuelles Coaching nachgeholt werden.
- arbeiten die Teilnehmer in 15 Peergroup-Stunden an ihren Live-Fällen - die Peergroup-Stunden müssen auf dem Nachweisbogen für Peergroupenstunden" nachgewiesen werden.
 - o Die Peergroup dient der gemeinsamen Reflexion, der in der Qualifizierung besprochenen Themen und dem
 - o Trainieren der relevanten Interventionen aus der Ausbildung.
- arbeiten die Teilnehmer an eigenen Live-Projekten / **Lernprojekten**, durch die das Gelernte ausprobiert und weiterentwickelt wird. Hierfür bringt jeder Teilnehmer ein unternehmensrelevantes, reales (Transferprojekt) Live-Lernprojekt in die Ausbildung ein, reflektiert dieses Projekt in seiner Peergroup sowie in den Ausbildungsbausteinen und verfasst hierüber einen **Lerntransferbericht**
- jeder Teilnehmer führt im Abschlussbaustein ein sogenanntes Testing-Coaching in der Gruppe durch und erhält hierauf Feedback durch die/den Lehrcoach/-es.

Spezielle Zertifizierungsgrundlagen

Das Zertifikat besteht aus zwei wesentlichen Elementen.

- Erstens: Der Beirat erstellt ein Gutachten aufgrund des **Lerntransferberichts** über das **Lernprojekt**, der die unten aufgeführten Voraussetzungen erfüllen muss. Außerdem sind die erforderlichen **Peergroup-Stunden** nachzuweisen.
- Zweitens: Die Lehrtrainer bewerten auf Basis des **Praxis-Testings** im dritten Modul die Fähigkeiten zum systemischen Sales Coaching.

Bei Nichterfüllung der Kriterien besteht die Möglichkeit entweder

- eine Teilnahmebestätigung der Ausbildung zu bekommen
- oder das Testing/Gutachten nachzuholen.

Grundlagen Lernprojekt

Ein Lernprojekt im Sinne der Sales Coach Ausbildung kann sein:

- **eigene Coachings** in einem Sales Team vor Ort über einen längeren Zeitraum
- **Gruppencoaching** eines Sales Teams
- **Vertriebsführungskräfteentwicklung mittels** Sales Coaching
- Entwicklung und Durchführung eines Sales Projektes als Projektleiter in einem Unternehmen. Reflexion der für das Coaching relevanten Themenfelder
- **Messe- oder Marketingkonzept** bei der Entwicklung als Sales Coach begleiten
- **Change-Projekte** im Sales Bereich eines Unternehmens
- **"Entwicklung von Nachhaltigkeit im Vertrieb"** als Projekt

Peer Group

- 15 nachgewiesene Stunden (siehe oben)

Lerntransferbericht

Über die eigene Entwicklung in der Qualifizierung verfasst jede-/r Teilnehmer/-in einen Lerntransferbericht, der auf folgende Fragen Bezug nimmt:

- Projektziele (meine und die des Auftraggebers / Coachee)
- Projektauftragsbeschreibung
- Bericht über die Kontakt- /Kontraktphase (was habe ich bei der Auftragsklärung gelernt)
- Grenzen des Auftrages
- Gestaltung des Entwicklungsprozesses zu Beginn (evtl. Verschiebung der Themen, des Auftrages und der Ziele)
- Beschreibung der entwickelten Hypothesen und durchgeführten Interventionen
- Beschreibung der wahrgenommenen Wirkung an mindestens ein bis zwei Live-Berichten
- Ergebnis der Reflexion in der Peergroup
- Ergebnis des Projektes: Wie erfolgte die Evaluation/ welche Auswirkungen hat das Projekt auf das System?
- Was hat der/haben die Coachee/Beteiligten im Projekt gelernt? Woran kann man es erkennen? Welche Rolle habe ich im Coaching gespielt (Expertenrolle; Dilemmata, innere Konflikte - wie bin ich damit umgegangen?)
- Was hat der Coach im Projekt gelernt?

Äußere Form: Word-Dokument
Schriftgröße max. 11 Tahoma als Bsp.
Empfehlung Umfang: zwischen 10 - max. 20 Seiten

Bewertungsabstufungen: Gutachten über den Lerntransferbericht

Das Gutachten des Lerntransferberichtes wird in 4 Abstufungen bewertet:

Höchste Zertifizierungsempfehlung:

Der Zertifizierung zum systemischen Sales Coach kann voll und ganz zugestimmt werden.

Zertifizierungsempfehlung:

Die Zertifizierung zum systemischen Sales Coach wird hiermit bestätigt.

Eingeschränkte Zertifizierungsempfehlung:

Einer Zertifizierung zum systemischen Sales Coach auf der Basis des Lerntransferberichtes wird mit Einschränkung empfohlen.

Keine Zertifizierung:

Eine Zertifizierung zum systemischen Sales Coach wird nicht empfohlen.

Erfolgt im Lerntransferbericht das Urteil „Keine Zertifizierung“, ist der Sales Coach Teilnehmer zum abschließenden Testing nicht zugelassen. Die anderen Bewertungsabstufungen gelten als sogenannter „Hinweis“ des Beirats für das Testing. Die einzelnen Bewertungen sind im jeweiligen Gutachten durch die Gutachter zu begründen, so dass der Teilnehmer/-in nachvollziehen kann, was er/sie hätte tun können, um die nächsthöhere Bewertung zu erreichen.

Live Testing

Im Testing erhält der Teilnehmer ein ausführliches Feedback auf das Vorgehen, die angewandte Methodik und die eigene Haltung im Live-Coaching. Bei positiver Bewertung durch die Institutsleitung erhält er das Zertifikat

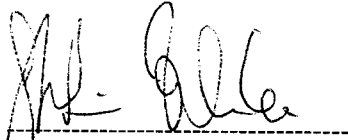
„zertifizierter systemischer Sales Coach ifsm“.

Bei Nichterfüllen der Kriterien besteht die Möglichkeit entweder:

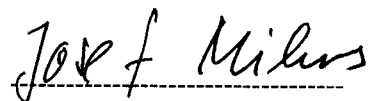
- a) eine Teilnahmebestätigung der Ausbildung zu erhalten oder
- b) das Testing/Gutachten nachzuholen.

Diese Vereinbarung für die Zertifizierung zum systemischen Sales Coach ifsm wird zwischen dem wissenschaftlichen Beirat und ifsm GmbH & Co.KG vereinbart und gilt für alle laufenden und kommenden systemischen Sales Coach Ausbildungsgänge.

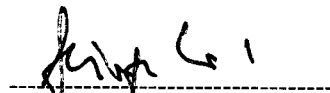
Für den wissenschaftlichen Beirat



Stefanie Zelinka



Josef Mikus



Prof. Dr. Jürgen Kroth



Prof. Dr. Ullrich Kreutle

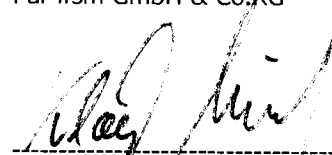


Dr. Oliver Vorndran

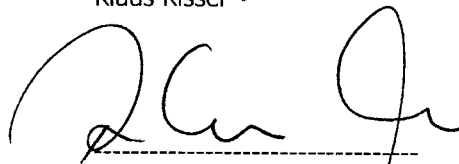


Sabine Hartmann


Für ifsm GmbH & Co.KG



Klaus Kiesel



Uwe Reusche



Timo Gerst