Schwertl & Partner
Beratergruppe Rhein-Main

Weiterbildung Business-Coaching 2024

Alles Reden ist sinnlos, wenn das Vertrauen fehlt.

Franz Kafka

Start: CA 2024 19./20.4.2024

Geschäftsstelle:
Schwertl & Partner
Beratergruppe Rhein Main GbR
Postfach 1116
63620 Bad Soden-Salmünster

Veranstaltungsort:

IHK Offenbach
Frankfurter Straße 90
63067 Offenbach am Main

Mobil: 0171-2638016
E-Mail: office@schwertl-partner.de
Internet: www.schwertl-partner.de

verantwortlich:
Dr. Walter Schwertl

DBVC

Die Coaching Weiterbildung ist vom Deutschen Bundesverband Coaching (DBVC) zertifiziert.
Schwertl & Partner Beratergruppe ist als Business-Coaching Unternehmen anerkannt.

Kommunikative Exzellenz

… ist nicht nur unser Anspruch. Es ist unser Programm, mit dem wir vor 40 Jahren, gemeinsam mit dem *Institut für systemische Theorie und Praxis (ISTUP)* unseren Weiterbildungsbereich aufgebaut und entwickelt haben. Wir folgen dem Prinzip *theoriegeleiteter Praxis* mit einem fundierten systemischen Ansatz von Business-Coaching Weiterbildung für Interessenten im deutschsprachigen Raum.

In unserer Coachingweiterbildung sind Sie dann richtig, wenn

- Ihr Fokus auf Business-Coaching liegt.
- Sie sich für Menschen *und* Organisationen interessieren.
- Ihnen eine fundierte Ausbildung wichtig ist.
- Sie unsere langjährige Weiterbildungserfahrung zu schätzen wissen.
- Eine Kombination zwischen Präsenz- und Online Seminaren für Sie ein passendes und spannendes Angebot ist.
- Für Sie konstante Verbesserung kein Lippenbekenntnis ist.

Die Teilnehmer in unseren Weiterbildungsgruppen kommen u.a. aus

- kleinen mittelständischen Unternehmen
- Organisationen des öffentlichen Dienstes
- eigenen Unternehmen
- großen Unternehmen, wie
  -Heraeus
  -Daimler
  -Deutsche Bank
  -Deutsche Bahn
  -Evonik
  -Europäische Zentralbank
  -Merck

Speziell die Orientierung an *Theorie geleiteter Praxis* war für mich sehr überzeugend. Die Ausbildung hat mir neue Perspektiven in der täglichen Arbeit aufgezeigt und Schritte der eigenen Entwicklung ermöglicht.

Dr. Simon Köbis
Dipl. Physiker

Die Coachingausbildung bei Schwertl & Partner war für mich als Leiter HR und Führungskraft unersetzlich. Eine stets konstruktive Lernkultur und das große Engagement der Dozenten waren in jedem Seminar spürbar.

Carsten Liede
Leiter HR

Bei Schwertl & Partner wird die Coachingausbildung von Lehrreferenten durchgeführt, die den Lernprozess und die Umsetzungskompetenz der Teilnehmer sorgfältig beobachten und gezielt unterstützen. Dies hat den individuellen Beratungsstil jedes Teilnehmers gefördert.

Michael Kamien
Director Group IT & Systems

Das theoretische Wissen verbunden mit praktischer Umsetzung mit großem Engagement waren herausragende Merkmale. Wir hatten mit Schwertl & Partner einen soliden und empfehlenswerten Dienstleister.

Dr. Freddy Santermans
Managing Director Rottapharm

Systemische Weiterbildung Business-Coaching

Die unmittelbare Weitergabe von Erfahrung ist nach alten Zunftregeln auch für Schwertl & Partner nicht nur vorgesehen, sie erweist sich als ein sehr erfolgreiches Vorgehen. Die Verbindung von Praxis, Theorie und Lehre ist unser Fingerabdruck, der unsere Arbeit prägt. Dies verknüpfen wir mit jahrzehntelanger Erfahrung als Berater und Organisationsentwickler.

In unserer systemischen Coachingweiterbildung lernen Sie von erfahrenen Praktikern, die in ihrer Lehre auf ein fundiertes Theorie-Wissen zurückgreifen können und sich durch Publikationen ausweisen.

Mit eigens dafür konzipierten Seminaren bieten wir Ihnen die Chance, bereits in der Weiterbildung Ihre eigene Arbeitsweise und Ihren Stil zu entdecken. Wir führen wir Sie schrittweise in theoretische Grundlagen ein, um auf dieser Basis den Bogen zu einer fundierten und reflektierten Praxis zu schlagen.

Im unübersichtlichen Weiterbildungsmarkt sind für uns Fundierung und Tiefe der Weiterbildung von zentraler Bedeutung. Diesem Anspruch tragen wir auf folgende Weise Rechnung:

- Wir bauen auf eine umfassende Qualitätssicherung und kooperieren mit anspruchsvollen Partnern: Unsere Weiterbildung ist beim größten deutschsprachigen Business-Coaching-Verband (DBVC) zertifiziert.

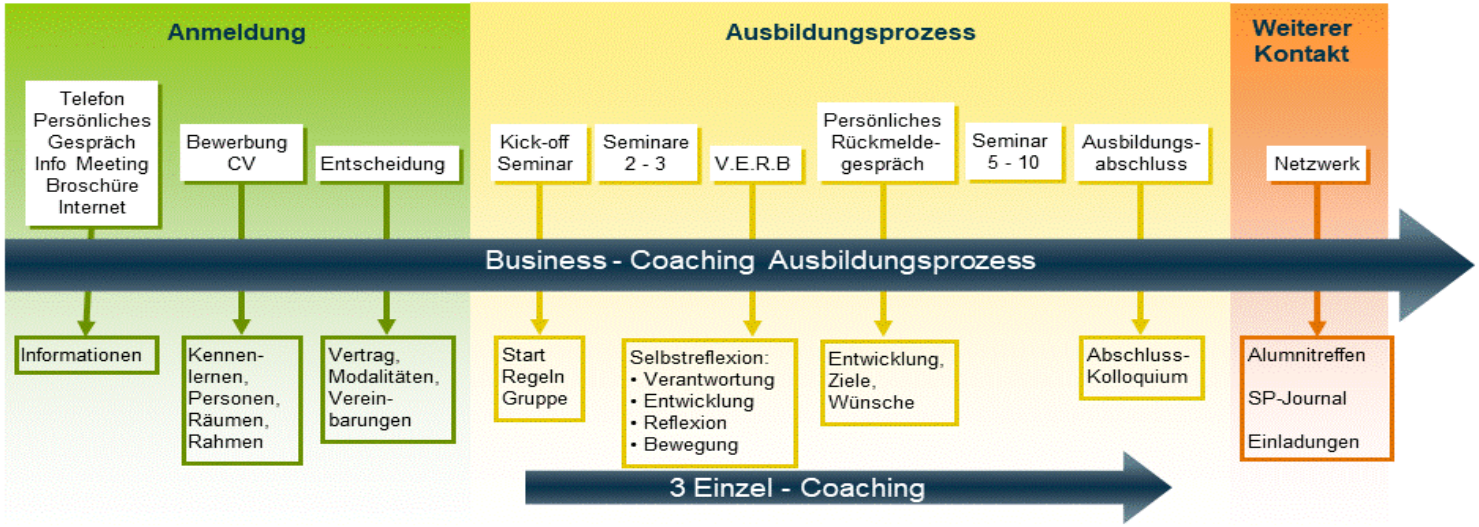
- Wir setzen ausschließlich auf Methoden und Techniken, die sowohl theoretisch fundiert als auch praktisch erprobt sind. In jedem unserer Seminare haben Sie die Möglichkeit, diese selbst einzuüben.

- Mit 300 Arbeitseinheiten ist die Coachingweiterbildung bei Schwertl & Partner eine der gründlichsten auf dem gesamten deutschen Weiterbildungsmarkt und liegt noch deutlich über den bereits anspruchsvollen Standards des DBVC.

Eine erste Übersicht

Organisatorisches	
Seminarbeginn:	CA 2024: 19./20.4.2024
Teilnehmerzahl:	mind. 10 bis max. 15 Personen
Ort:	IHK Offenbach Frankfurter Straße 90, 63067 Offenbach am Main
Kosten:	6.500,00 € (zzgl. 19% MwSt.) Pflichtseminare CA 1-CA 11
Ihre Ansprechpartner	Dr. Maria L. Staubach, Geschäftsführende Inhaberin Dr. Walter Schwertl, Geschäftsführender Inhaber

Übersicht über den Weiterbildungsprozess zum *Systemischen Business-Coach* (DBVC zertifiziert)



Schwertl & Partner
Beratergruppe Rhein-Main
Kommunikative Exzellenz

Systemische Weiterbildung Business-Coaching [1]
Curriculum 2024
(Stand 1.8.2023)

	Datum	Titel	Ort	Zeit
		Informationen zur SP-Weiterbildung Business Coaching	Online	nach individueller Vereinbarung

	Datum	Titel	Name	Zeit
1				
1.	19.-20.04.24	Einführung in die Weiterbildung Business-Coaching	Dr. W. Schwertl Frank Spieker	Fr. 10:00-19:00 Sa. 09:00-14:00
2.	24.-25.05.24	SP-Kompetenzmodell für Business-Coaching	Dr. W. Schwertl Dr. M. Staubach	Fr. 10:00-19:00 Sa. 09:00-14:00
3.	28.-29.06.24	Anliegen und Auftrag Startoperation im Prozess Business-Coaching	T. Erdmann	
4.	14.-17.09.24	V.E.R.B.	M. Braun Dr. W. Schwertl	Fr. 10:00-19:00 Sa. 09:00-14:00
5.1	04.10.24	Führung Kompetenz im Modus von Kommunikation	Dr. W. Schwertl	Fr. 10:00-19:00
5.2	05.10.24	Coaching Praxis (P1) Praxistheorie-Praxisreflexion-Live Interview-Fallbesprechung Zwischenbilanz	Dr. W. Schwertl	Sa. 09:00-14:00
6.1	22.11.24	Lernen aus Konflikten	Dr. Ch.Fritzsche Dr. W. Schwertl	Fr. 10:00-19:00
6.2	23.11.24	Misslungene Coaching Prozesse (P2) Reflexion eigener Praxis ein Format zur Qualitätssicherung	Dr. W. Schwertl	Sa. 09:00-14:00

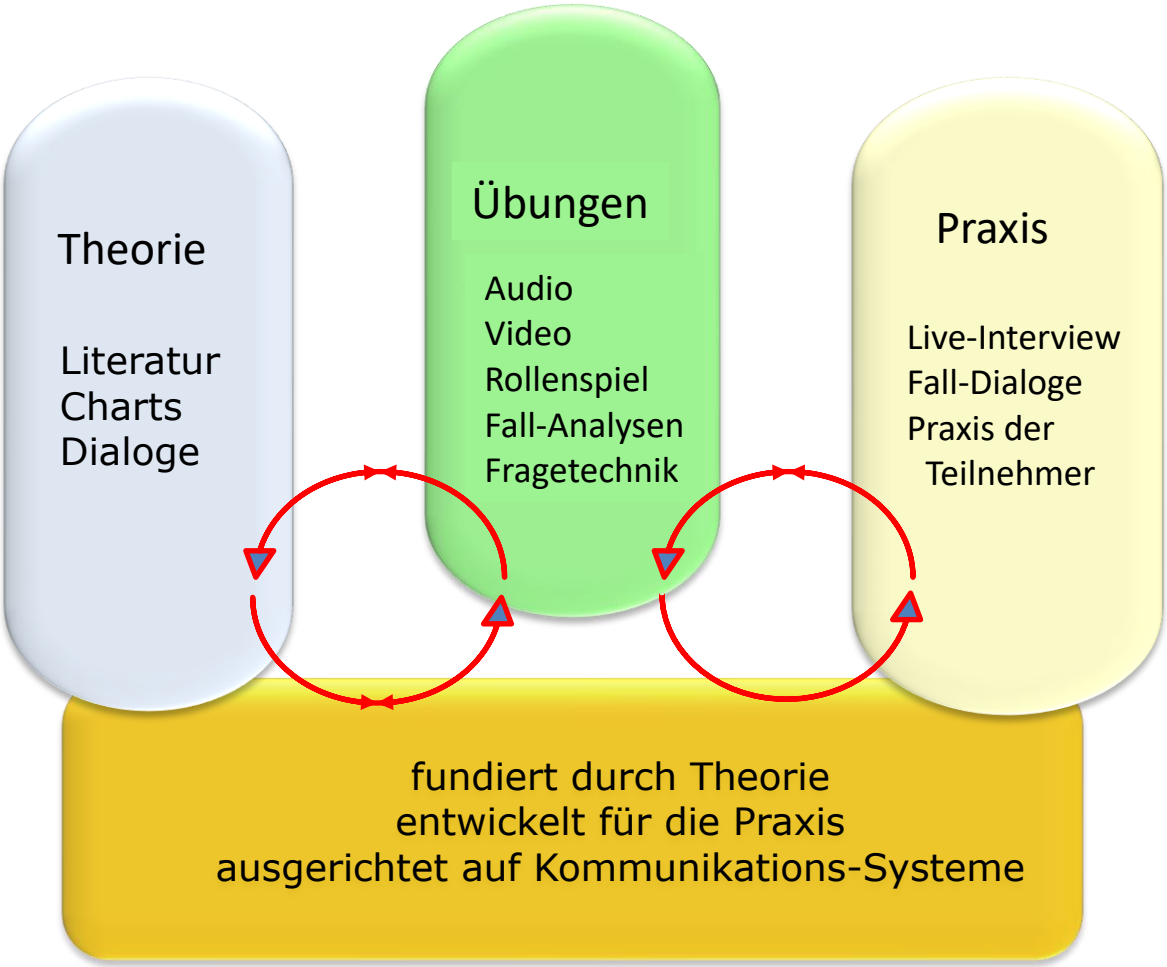
[1] Änderungen, Prozessanpassungen vorbehalten / Stand: 1.8.2023
Die Möglichkeit Einheiten online durchzuführen werden mit den Teilnehmern abgestimmt.

Systemische Weiterbildung Business-Coaching [2]
Curriculum 2024

	Datum	Titel	Name	Zeit
7.1	17.01.25	Psychopathologie – Verrücktheiten Grenzen von Coaching	Dr. Th. Kettling	Fr. 10:00-19:00
7.2	18.01.25	Coaching Praxis (P3) Praxistheorie-Praxisreflexion- Live Interview-Fallbesprechung	Dr. M. Staubach	Sa. 09:00-14:00
8.1	07.03.25	Interkulturelles Coaching	NN.	Fr. 10:00-19:00
8.2	08.03.25	Coaching Praxis (P4) Praxistheorie-Praxisreflexion- Live Interview-Fallbesprechung	T. Erdmann	Sa. 09:00-14:00
9.1	25.04.25	Methoden für Architekturen und Designs	Dr. M. Staubach	Fr. 10:00-19:00
9.2	26.04.25	Coaching Praxis (P5) Praxistheorie-Praxisreflexion- Live Interview-Fallbesprechung	Dr. W. Schwertl	Sa. 09:00-14:00
10.1	23.05.25	Erfolgreich verhandeln mit Kommunikativer Kompetenz	NN	Fr. 10:00-19:00
10.2	24.05.25	Coaching Praxis (P6) Praxistheorie-Praxisreflexion- Live Interview-Fallbesprechung	Dr. M. Staubach	Sa. 09:00-14:00
11.	27.-28.06.25	Abschluss Kolloquium	Dr. W. Schwertl	Fr. 10:00-19:00 Sa. 09:00-17:00

	Datum	Fakultative Angebote[3]	Name	Zeit
F1	NN	Online Live-Coaching und seine Möglichkeiten	Dr.Ch. Fritzsche	Fr. 10:00-19:00
F2	NN	Agiles Coaching	K. Michel	Fr. 10:00-19:00
F3	NN	Non-verbale Kommunikation	J. Breckheimer	Fr. 10:00-19:00
F4	NN	Business Coach als Unternehmer	Dr.Ch. Fritzsche	Fr. 10:00-19:00
F5	NN	Methoden und Tools im Business-Coaching	T. Erdmann	Fr. 10:00-19:00
	nach Vereinbarung	3AE Einzelcoaching	Dr. M. Staubach Dr. W. Schwertl T. Erdmann	

[2] Änderungen, Prozessanpassungen vorbehalten / Stand: 1.8.2023
[3] Termine können kostenpflichtig dazugebucht werden. Sie werden frühzeitig mit den Interessenten terminiert.


Theorie
Literatur
Charts
Dialoge
Übungen
Audio
Video
Rollenspiel
Fall-Analysen
Fragetechnik
Praxis
Live-Interview
Fall-Dialoge
Praxis der
Teilnehmer
fundiert durch Theorie
entwickelt für die Praxis
ausgerichtet auf Kommunikations-Systeme

Beschreibungen der Pflicht-Module

1. Start der systemischen Weiterbildung Business-Coaching

Zum Start der Coachingweiterbildung stehen Gruppenfindung und ein erster inhaltlicher Einstieg im Fokus. Inhaltliches und die Etablierung einer passenden Lernkultur sind Bestandteil der ersten zwei Seminartage.
Weitere Inhalte sind: Organisatorische Belange, persönliche Zielsetzungen, die Organisation von V.E.R.B.
Ein erster inhaltlicher Einstieg bedeutet: Definition, Ziele, Einsatz und Grenzen von Coaching, Darstellung systemischer Prämissen, Grundpfeiler systemischen Denkens und *Kommunikative Kompetenz*.

2. SP-Kompetenzmodell für Business-Coaching

Die Erfahrung von vierzig Jahren nutzend, hat Schwertl & Partner ein eigenes Coaching-Kompetenzmodell entwickelt. Dieses setzt sich zusammen aus einer handwerklichen Ebene *(Kommunikative Kompetenz)*, einer Prozessebene *(Co-Produktion)* und einer Beziehungsebene *(Vertrauen).*
Es bildet unseren Orientierungsrahmen.
Business-Coaching ist als Ergebnis zwischen mindestens zwei Aktanten modellierbar. Kunden sind daher Teilhaber des Erfolgs. Dies hat erhebliche Konsequenzen auf die Gestaltung des Prozesses. Von Co-Produktion auszugehen, hat deutliche Auswirkungen auf den Status des Coaches. Wenn der große Zampano ausgedient hat, wird der Ruf nach *Relationiertem Expertentum* unüberhörbar.

3. Anliegen und Auftrag

Business-Coaching legitimiert sich aus einem Auftrag. Kunde und Coach bringen meist unterschiedliche Anliegen mit. Durch einen Aushandlungsprozess entstehen Aufträge (oder auch nicht). Dieses Verhandlungsergebnis, genannt Auftrag, bildet den Rahmen des gesamten Coaching-Prozesses.
Mit anderen Worten: der ausgehandelte Auftrag bildet den geistigen Leitfaden. Erfahrene Praktiker wissen, wenn Coaching-Prozesse sich nicht gut entwickeln, gilt es den Auftrag nach zu justieren.
Dieser enorm wichtigen Startoperation widmen wir ein ganzes Seminar.

4. V.E.R.B.®

Beratungsdienstleistungen wie Coaching machen den Coach als Persönlichkeit sichtbar. So arbeiten Coaches auf der einen Seite als Persönlichkeiten und stehen andererseits vor der Herausforderung, die eigene Person und ihre Belange zurückzunehmen. Auf diese widersprüchlichen Notwendigkeiten bereiten Selbsterfahrung und Selbstreflexion durch ein intensives Seminar vor. Schwertl & Partner hat dazu ein eigenes Reflexionsformat entwickelt. Die Teilnehmer bezeichnen es in Ihren Rückmeldungen als zentrales Highlight.

5.1 Führung – Kompetenz im Modus von Kommunikation

Führung ist eines der klassischen Themen von Business-Coaching. Wie immer man auch Führung definiert, so ist sie immer als Kommunikationsleistung zu verstehen. Dies bedeutet Paradoxien zu bewältigen und die erfolgreiche Handhabung der Prämissen menschlicher Kommunikation. Hierzu braucht es Reflexionsbereitschaft und vor allem soziale Kompetenz. Führung als eine soziale und keine technische Operation zu verstehen, bedeutet einen eigenen Beruf zu lernen. In der täglichen Ausübung von Führung schielt hinter den großen Worten das Menschenbild der Führungskraft hervor.

5.2 Coaching-Praxis – Fallbesprechungen – Reflexionen – Live Interviews (P1)

Business-Coaching entwickelte sich aus praktischen Herausforderungen. Theorien und Publikationen wurden im Nachgang zur Legitimation formuliert. Wir sprechen von einem Reflexionsformat für die Praxis. Ziel sind Lernprozesse des Individuums *und* der Organisation. Für das Curriculum heißt dies, Reflexion eigener Coaching-Prozesse, Erörterung der jeweiligen Herausforderungen und Live-Interviews. Mit sechs Seminartagen räumen wir der Praxis das größte Zeitkontingent ein. Theoretisch gut begründet und die Praxis unterstützend, ist Business-Coaching kaum zu überschätzen (P 1-6).

6.1 Lernen aus Konflikten

Bei Zusammenarbeit in Organisationen und Unternehmen ist Dissens alltäglich. Unterschiedliche Interessen können durchaus zu mehr oder weniger explosiven Konflikten werden. In der Regel verfügen alle Organisationen über ein Repertoire, Konflikte handhabbar zu machen. Neben gütlicher und unfreundlicher Trennung usw. hat es Mediation zu großer Bekanntheit gebracht. Qualifiziertes Business-Coaching geht jedoch deutlich weiter. Konfliktlösungen sind ein erster wichtiger Schritt. Daraus resultierende Lernprozesse sind hierbei die beste Prophylaxe.
Genau dies zeichnet intelligente Unternehmen aus.

6.2. Coaching Praxis – Fallbesprechungen - Reflexionen – Misslungene Coaching-Prozesse (P2 s.a. 5.2.)

Es gibt eine Menge an Publikationen über gelungene Beratungsprozesse. Ohne Zweifel kann man aus diesen Erfolgsmeldungen lernen. Aber aus Kunstfehlern, misslungenen Prozessen oder Erfolglosigkeit ist die Chance nachhaltig zu lernen am ertragreichsten. Die Geschichten der Praktiker sind voll von solchen ungewünschten Ausgängen, aber im offiziellen fachlichen Diskurs kommen sie kaum vor. In der Coachingausbildung von SP gewähren wir einen Blick in die Werkstatt von SP oder analysieren mit den Teilnehmern deren Fälle.

7.1 Psychopathologie – Verrücktheiten – Grenzen von Coaching

Die Grenzen zwischen Business-Coaching und Psychotherapie sind ein sehr wichtiges Thema. Sie sind fließend, haben wenig Trennschärfe und werden nicht immer beachtet. Dieses Seminar soll Antworten darauf geben, welche Grenzen sinnvoll sind, wie ein psychotherapeutisch nicht ausgebildeter Coach diese erkennen kann und welche Parameter dabei relevant für die Praxis sind. Was ist zu tun, wenn sich die ursprüngliche Anfrage oder der Auftrag anders darstellen? Was ist zu tun, wenn die Anfangsunterstellung, der Kunde ist psychisch gesund, in Frage gestellt werden muss.

7.2 Coaching Praxis – Fallbesprechungen - Reflexionen – Live Interviews (P3 s.a. 5.2)

8.1 Interkulturelles Coaching

In einer global verschmelzenden Wirtschaft spielen im Coaching oft kulturelle Unterschiede eine große Rolle. Entsendungen in andere Länder, das Arbeiten in interkulturellen Teams und international agierenden Unternehmen nehmen in unserer Arbeitswelt beständig zu. Was bedeutet es, ein Team zusammengesetzt mit Menschen sehr unterschiedlicher Nationalitäten zu führen? Dieses Seminar beschäftigt sich mit der Frage, welche Bedeutung kulturelle Unterschiede haben und wie eine Handhabung aussehen kann. Welche Herausforderungen handelt man sich eigentlich mit Interkulturalität ein? Die Erfahrungen unseres *Expatriate Services* fließen hier ein.

8.2. Coaching Praxis – Fallbesprechungen - Reflexionen – Live Interviews (P4 s.a. 5.2)

9.1 Methoden für Architekturen und Designs

Gestaltung, Formate und Kontexte von Kommunikation beeinflussen das Gelingen oder Misslingen. Spezifische Prozessarchitekturen und -designs sind daher für Business-Coaching hoch relevante Voraussetzungen. Ein einfaches Beispiel aus der Praxis: Sie wünschen sich nach Ihrem Kurzvortrag einen intensiven Dialog der Teilnehmer. Die Kinobestuhlung bleibt bestehen(?). Wer den Anfang eines Kommunikationsprozesses auf den Beginn des Sprechens setzt, wird immer zu spät sein. In diesem Seminar können Sie die Wirkmechanismen kennen lernen, selbst erproben, um dann den Praxistransfer leisten zu können.

9.2 Coaching Praxis – Fallbesprechungen - Reflexionen - Live Interviews (P5 s.a. 5.2)

10.1 Erfolgreich verhandeln mit Kommunikativer Kompetenz

Verhandeln ist zunächst ein alltäglicher Vorgang. Solche Prozesse zeigen aber auch die hohe Kunst *Kommunikativer Kompetenz.* Theoretische Grundlagen, Praxisbeispiele und Übungen werden den roten Faden bilden. Hierbei wird immer wieder auf die zugrundeliegenden Denkprämissen und entsprechenden Operationen verwiesen: z.B. Siege erringen vs. nachhaltige Ergebnisse erzielen. Die Vorbereitung oder Begleitung von Verhandlungsprozessen ist ein relevantes Thema für Business-Coaching mit erheblichem Benefit für Kunden.

10.2 Coaching Praxis – Fallbesprechungen - Reflexionen – Live Interviews (P6 s.a. 5.2)

11. Abschluss Kolloquium

Passend zum Einstieg in die Coachingweiterbildung besteht der Abschluss sowohl aus inhaltlichen als auch reflexiven Einheiten. Die Teilnehmer werden einen eigenen praktischen Coaching-Fall vorstellen und verschiedene Entwicklungs- und Lösungsprozesse reflektieren. Zudem wird die Coachingweiterbildung insgesamt abschließend reflektiert.

Die Weiterbildung endet mit der Übergabe der Zertifikate und einem feierlichen Dinner.

Fakultative Angebote

Diese spezifischen Themen ergänzen das Pflicht Curriculum.
Sie können bei Interesse kostenpflichtig dazugebucht werden.

Ihre Begleiter sind

Dr. Walter Schwertl

Geschäftsführender Inhaber
Senior Coach, bis 2023 Leiter
Sachverständigenrat des DBVC

Schwerpunkte:
Business-Coaching für Führungskräfte
Begleitung von Veränderungsprozessen
Beratung von Familienunternehmen

Dr. Maria L. Staubach

Geschäftsführende Inhaberin
Geschäftsfeldleiterin Non-Profit-Organisationen

Schwerpunkte:
Business-Coaching für Führungskräfte
Coaching für interne Dienstleistungseinheiten
Spezialistin für Konflikt- und Mediationscoaching

Teresa Erdmann

Geschäftsführerin
Institut für systemische Theorie & Praxis
Systemischer Coach SG

Schwerpunkte:
Business-Coaching für Führungskräfte & Teams
Selbstmanagement
Stressbewältigung, Lebensbalance, Burn-out

Dr. Christian Fritzsche

Inhaber ChF Beratung & Training
Partner Schwertl & Partner

Schwerpunkte:
Führungskräfte Coaching
Organisationsberatung
Marketing & Vertriebsplanung,
Interimsmanagement im Vertrieb

Dr. med. Thomas Kettling

Inhaber Facharztpraxis für Kinder- und Jugendpsychiatrie und -psychotherapie
Lehrtherapeut (SG)

Schwerpunkte:
Trainings zu Business-Coaching
& Beratung
Einzel- und Familientherapie
Fachsupervision

Markus Braun
Diplom Psychologe in der Forensischen Psychiatrie

Schwerpunkte:
Trainings zu Business-Coaching & Beratung
Out-door Training
Konfliktmanagement

Frank Spieker
Diplom Psychologe, Diplom Kaufmann

Schwerpunkte:
Human Resources Management
Compensation & Benefits Management
Coaching & Training

Julia Breckheimer
Journalistin, Sprecherin, Stimmbildnerin

Schwerpunkte:
Stimmbildung, Sprechtechnik,
Artikulationstraining, Auftrittscoaching,
Präsenz

Katrin Michel
Agile Coach und Organisationsentwicklerin

Schwerpunkte:
Agiles Coaching, Business Coaching für
Führungskräfte und Mitarbeiter
Organisationsentwicklung und
Transformationsbegleitung

Eigene Publikationen zum Thema Coaching

Schmidt, S.J. Schwertl, W (2019)	Business-Coach trifft Philosophen Ein Dialog	Springer, Wiesbaden
Schwertl, W (2016)	Kommunikative Kompetenz im Business Coaching – Reflexionen über eine oft missverstandene Dienstleistung	Springer Fachmedien, Wiesbaden, 2016
Schwertl, W (2016)	„In manchen Coachings geht es zu wie beim TÜV"	Manager Seminare, Heft 219, Juni 2016
Schwertl, W. (2015)	Beratung + Coaching von Familienunternehmen	Coaching Magazin 1/2015 S. 28
Schwertl, W. (2014)	Realsatire oder Abgründiges	Coaching Magazin 1/2014 S. 45
Schwertl, W. (2013)	Vom Homo oeconomicus zum Homo communicaticus	Coaching Magazin 2/2013 S. 20
Schwertl, W. (2013)	Havarie in der Coaching-Ausbildung	Coaching Magazin 4/2013 S. 44
Schwertl, T. Schwertl, W (2012)	Passgenaue Fragen zur Konfliktlösung	Coaching Tools III Christopher Rauen Manager Seminar Verlags GmbH, Bonn, 2012, S. 63-69
Teresa Erdmann (2012)	Rapunzel lass' dein graues Haar herunter!	Coaching Magazin 2/2012 S. 43
Schwertl, W. (2011)	Menschen verändern zu wollen ist ein Anspruch den man nutzen kann.	Coaching Magazin 2/2011
Staubach, Maria L. (2010)	Co-Produzierende Expertinnen – Eine Antwort auf grundlegende Beratungsdilemmata	Systeme 2/2010, Wien, S. 154-178
Staubach, Maria L. (2010)	Fokussiertes Teamcoaching. Ein wirkungsvolles Zusammenspiel zwischen Experten	Systemische Geschichten für Praktiker, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 2010, S.: 213-236
Schwertl, W. (2010)	Qualitätssicherung systemischer Therapie. Zum Stand der Dinge	Systemische Geschichten für Praktiker, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 2010, S.: 101-134
Schwertl, W. (2010)	Konfliktcoaching am Beispiel eines konkreten Prozesses: Reflexionen eines Business-Coachs	Coaching-Magazin, 4/2010, Osnabrück, S. 26-30

S.J. Schmidt, Schwertl, W. (2010)	Über die Kunst des Beobachtungsmanagements	Coaching-Magazin, 1/2010, S. 52-57
Schwertl, W. (2008)	Business-Coaching – Der Coach als Mountain Guide und Hofnarr	VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, 2008
Schwertl, W. (2008)	Gastherausgeber Thema „Coaching"	Zeitschrift für systemische Therapie und Beratung, Dieter Borgmann, Dortmund, 26. Jahrgang, Heft 1, Januar 2008
Schwertl, Walter (2007)	Das Thema und sein Referenzrahmen	Coaching-Tools II, Christopher Rauen, Manager Seminare Verlags GmbH, Bonn, 2007, S. 83-87
Staubach, Maria L. (2007)	Der Coaching-Dummy	Coaching-Tools II, Christopher Rauen, Manager Seminare Verlags GmbH, Bonn, 2007, S. 128-132
Staubach, Maria L. (2007)	Relationiertes Expertentum: Qualifizierung von Organisationsberatern mit Fokus Co-Produktion von Beratung	VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007
Schwertl, W. (2005)	Vertrauen wäre gut, aber Kontrolle können wir besser	Zeitschrift für systemische Therapie und Beratung, 2005
Schwertl, W. (2003)	Generationswechsel in Familienunternehmen –ein Wechsel der Kommunikationsformen	GWS-Tagungsband 2003
Schwertl, W. (2002)	Tu Gutes und lass andere darüber sprechen!	Gustav Bergmann / Gerd Meurer (Hrsg.): Best Patterns Marketing Hermann Luchterhand Verlag, GmbH, Neuwied und Kriftel, 2002

Schwertl, W. (2001)	Kommunikative Kompetenz. Eine Notwendigkeit für Berater und ihre Kunden	Gustav Bergmann / Gerd Meurer (Hrsg.): Best Patterns, Luchterhand Verlag GmbH, Neuwied und Kriftel, 2001, S. 313 – 325
Schwertl, W. (2001)	Muster des Gelingens in einem Teamentwicklungsprozess	Gustav Bergmann / Gerd Meurer (Hrsg.): Best Patterns - Erfolgsmuster für zukunftsfähiges Management Hermann Luchterhand Verlag, GmbH, Neuwied und Kriftel, 2001, S. 353-363
Schwertl, W. (2000)	Teams, ihre Ver- und Entwicklungen.	In: Vogt-Hillmann et al. (Hrsg.). Gelöst und los! Dortmund: Borgmann, 2000,
Schwertl, W. (2000)	Wandel zwischen Wendepunkten In: G. Rusch & S.J. Schmidt: Konstruktivismus in Psychiatrie und Psychologie	In: G. Rusch & S.J. Schmidt: Konstruktivismus in Psychiatrie und Psychologie, Suhrkamp 1503 Taschenbuch, Frankfurt am Main,
Staubach, M.L., Schwertl, W. Zwingmann, E. Emlein, G. (2000)	Management von Dissens	Campus Verlag, Frankfurt am Main
Staubach, M.L. & Schwertl, W. (1997)	Dissens als Motor der Veränderung	Personalwirtschaft, 1/97, Köln, S. 30-33

Fragen zur Auswahl einer passenden Weiterbildung für Business-Coaching

Eine fundierte systemisch orientierte Weiterbildung zum Business-Coach kann sehr wertvoll für unterschiedlichste Tätigkeiten sein. Der Ausbildungsmarkt ist leider sehr unübersichtlich und für Interessenten wenig transparent. Seriöse Anbieter sind für Interessenten ohne fundierte Kenntnisse kaum von anderen Anbietern zu unterscheiden.
Wir bedauern dies und versuchen, Ihnen Ihre Orientierung mit dieser Checkliste zu erleichtern. Hiermit folgen wir konsequent unserer Leitidee, der Intransparenz des Marktes durch Information und Kommunikationsstärke zu begegnen.

0 - nicht gut 1 - mittel 2 - gut 3 - sehr gut				Fragen
0	1	2	3	Wie beurteilen Sie die Seriosität des Anbieters?
0	1	2	3	Besitzt der Anbieter ausreichend Erfahrung auf dem Markt?
0	1	2	3	Wie viele Ausbildungsgänge wurden bisher abgeschlossen?
0	1	2	3	Passt der Anbieter mit seiner Darstellung zu Ihnen?
0	1	2	3	Haben Sie transparenzschaffende Informationen erhalten?
0	1	2	3	Gibt es einen ansprechbaren Ausbildungsleiter?
0	1	2	3	Erhielten Sie ein verbindliches Curriculum?
0	1	2	3	Ist das Curriculum von Sekten abgegrenzt?
0	1	2	3	Wurden Ihre Fragen passend beantwortet?
0	1	2	3	Hat der Anbieter ein schlüssiges Konzept?
0	1	2	3	Welche Art von Qualitätssicherung praktiziert der Anbieter?
0	1	2	3	Wurde ihnen die Kostenstruktur deutlich und transparent?
0	1	2	3	Haben Sie eine Publikationsliste des Anbieters?
0	1	2	3	Wie hoch ist Anzahl der eigenen Ausbilder (nicht Gasttrainer)?
0	1	2	3	Über welche Qualifikationen verfügen die Ausbilder?
0	1	2	3	Vergibt der Anbieter eine Zertifizierung, wenn ja welche?
0	1	2	3	Wie beurteilen Sie den Geschäftsbetrieb (Sekretariat, Ansprechbarkeit, Räume etc.)?

0–20 Punkte	Empfehlung: Sie sollten Abstand von dem Anbieter nehmen.
21–40 Punkte	Empfehlung: Überlegen und vergleichen Sie nochmals.
41–51 Punkte	Empfehlung: Es spricht vieles für den Anbieter.