





### **Frank Schäuble**

Geboren am 23. Juli 1958 in Karlsruhe

1977 FH-Studium Dipl.-Verwaltungswissenschaften (Pädagogik / Psychologie)

1980 Berufsberater, Agentur für Arbeit Ludwigsburg

1983 Ausbildungsleiter, Agentur für Arbeit Stuttgart

1993 Abteilungsleiter Arbeitsvermittlung, Agentur für Arbeit Ludwigsburg

Seit 1988 Nebenberuflicher freier Kommunikationstrainer

Seit 1995 Selbstständiger Dozent

### **1995 Gründung SL rhe-komm Frank Schäuble**

Milestones:

1996 Gewinnung mehrerer Bildungsträger als neue Auftraggeber

1998 Erster Großauftrag eines Industrieunternehmens (42 Seminartage)

2000 Gewinnung eines weiteren Stammkunden mit jährlich 50 – 70 Seminartagen

2004 Erweiterung Themenpalette um „Messtraining“

2005 Bezug neuer Büroräume

2010 Ausschließliche Tätigkeit für Unternehmen

2012 Verstärkte Nachfrage nach Individualcoachings

2019 Gesamtanteil des Coachings knapp 40 Prozent der Trainertätigkeit



Unter Coaching versteht man strukturierte Gespräche zwischen einem **Coach** und einem **Coachee** z.B. zu Fragen des beruflichen Alltags.

Die Ziele dieser Gespräche reichen von der Einschätzung persönlicher Kompetenzen und Perspektiven über Anregungen zur Selbstreflexion bis hin zur Überwindung von Konflikten mit Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten.

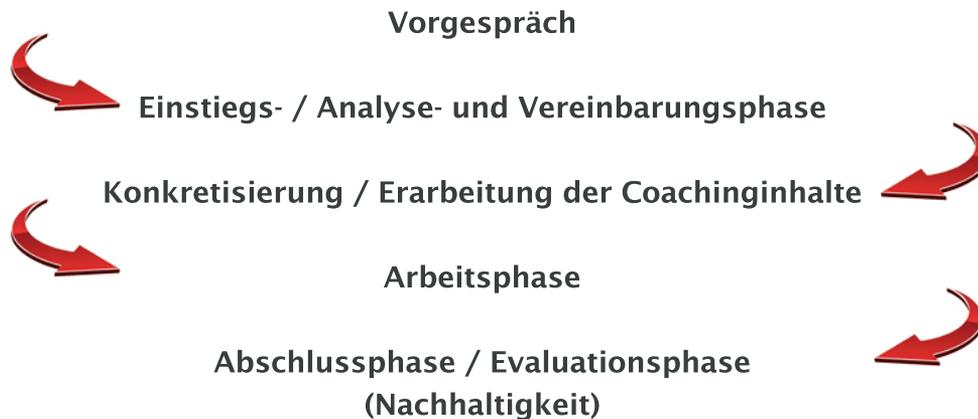
Dabei fungiert der Coach als neutraler, kritischer Gesprächspartner und verwendet, je nach Ziel, unterschiedliche Methoden aus dem gesamten Spektrum der Personal- und Führungskräfteentwicklung.

## ***Anlässe für ein Coaching***

Ein Abgleich des Anforderungsprofils der Stelle mit dem persönlichen Leistungsprofil der Stelleninhaberin / des Stelleninhabers bildet häufig die Grundlage für ein individuelles berufliches Coaching.

Die Übernahme einer neuen beruflichen Tätigkeit oder Veränderungen in der Organisationsstruktur / Aufgabenverteilung eines Unternehmens können Motiv für ein Coaching sein.“

## ***Phasen des Coachings***



Zwischen den Coachingterminen erhalten die Teilnehmer Arbeitsaufträge / „Hausaufgaben“, um die Umsetzung der Coachinginhalte und den Transfer in die berufliche Tätigkeit / den Alltag zu unterstützen.

## ***Rahmenbedingungen***

Beidseitige Offenheit, Ehrlichkeit und persönliche Wertschätzung sind Arbeitsgrundlage für Coach und Coachee. Absolute Vertraulichkeit – auch nach Abschluß des Coachings – ist ebenso selbstverständlich.



Zielgruppen der SL rhe-komm - Coachings sind Teamleiter, Abteilungs- sowie sonstige Bereichsleiter und Geschäftsführer.

Die Termine finden üblicherweise in den Büroräumen SL rhe-komm Frank Schäuble oder in den Geschäftsräumen der/s Coachee statt.

## ***Sonderformen des Coachings***

Gelegentlich führe ich aus Zeit- und Kostengründen Teile des Individualcoachings (bei mehreren Mitarbeitern, die für eine vergleichbare Funktion qualifiziert werden sollen) auch in Form eines **Gruppencoachings** (maximal 5 Personen) durch. Somit kann im Coaching in der Gruppe eine Basis gelegt werden, auf der in den folgenden Individualcoachings aufgebaut wird.

Ziel des **Teamcoachings** - einer weiteren Sonderform des Coachings - ist es, die Arbeits- und Leistungskompetenz eines Teams zu stärken. Der Teamcoach begleitet den Prozess und bereitet den Rahmen für die Problemanalyse und die darauffolgende Lösungsfindung durch das Team vor. Er klärt die zwischenmenschliche Ebene und fördert die Selbsterkenntnis im Team.

## ***Feedbacks ehemaliger Coachingteilnehmer***

*“ Meine Coachingtermine bei Ihnen helfen und unterstützen mich bei(m):*

- Austausch mit einem „Außenstehenden“ über betriebliche Schwierigkeiten – d.h. Sie als mein Coach und Berater tragen keine „Betriebsbrille“ und unterstützen mich, Lösungen zu erarbeiten
- Kontrolle des eigenen Tun und Handelns, speziell in Bezug auf Kommunikation – d.h. Überprüfung der Eigenwirkung als Geschäftsführer auf meine Mitarbeiter
- Positiven Formulieren bei schwierigen Themen
- Konsequenz im täglichen Umgang mit Mitarbeitern zu wahren
- Eigene Schwächen aufzudecken
- Authentisch zu bleiben
- Unangenehme Auftragsverhandlungen zu führen
- Kosten zu senken
- Ballast loszuwerden; Themen, die mich „nach unten ziehen“, aufzuarbeiten
- Neue Ideen zu entwickeln, da ich für einen Tag dem Alltag entrinne ”

**M.F. aus B. (Geschäftsführer Maschinenbau)**

## Weitere Feedbacks



*“ Bei Herrn Schäuble durfte ich mehrere Seminartage im Einzelcoaching genießen. Herr Schäuble versteht es, individuell auf seine Teilnehmer einzugehen und auch situativ aus seinem Erfahrungsschatz heraus Tipps und Anregungen im Laufe der Gespräche zu geben. Er weiß Personen schnell einzuschätzen und auf Basis der etwaigen Anforderungen an die Stelle Ansatzpunkte für Verbesserungen und Korrekturen zu definieren, welche er zusammen mit seinem Coaching-Teilnehmer ausarbeitet. Herr Schäuble lebt seinen Traumberuf, wovon man als Teilnehmer profitiert.”*

**M.V. aus D. (Consumables Manager)**

*“ Das individuelle Coaching hat mich bestens auf meine neuen Führungsaufgaben vorbereitet. Die Termine waren einerseits intensiv und fordernd aber auch sehr offen und locker. Das gegenseitige Vertrauen war von Anfang an da, so dass ich mich immer wohlfühlt habe. Ich kann das Coaching jedem empfehlen, der sich persönlich weiterentwickeln möchte.”*

**M.L. aus N. (Kaufmännischer Abteilungsleiter)**

*“ Ich habe bei Herrn Schäuble bereits mehrere Coachings besuchen dürfen. Es war immer sehr interessant und lehrreich. Meine Kommunikation hat sich erheblich verbessert. Mit offenen Fragen habe ich gelernt, gezielt Gespräche zu führen. Eine positive Einstellung und Darstellung bringt viel Entspannung in den Arbeitsalltag. Konflikte mit Kunden, Kollegen und Mitarbeitern kann ich besser lösen oder erst gar nicht entstehen lassen, in dem ich auf die Anliegen durch aufmerksames Zuhören gezielter eingehe. Viele der Leitsätze sind hängen geblieben – mein Favorit „Man muss nicht schlecht sein, um besser werden zu können“ begleitet mich seit langem.*

*Ich freue mich schon auf den nächsten Termin mit Herrn Schäuble.”*

**K.M. aus M. (Leiter Projektmanagement und Service)**



Referenzen unter [www.SLrhe-komm.de](http://www.SLrhe-komm.de)

**Seminar-  
Themenbereiche**



**Mitarbeiter-  
führung**

**Telefontraining**

**Verhandlungs-  
führung**

**Messetraining**

**Ausbilder-  
weiterbildung**

**Seminare für  
Auszubildende**

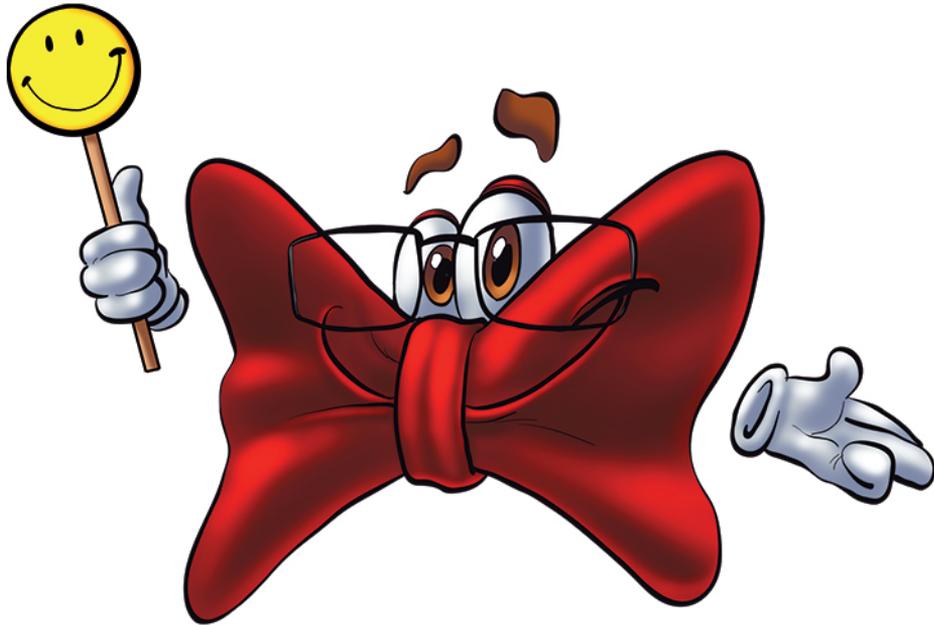
**Rhetorik / Präsentation**

**Teamtraining**

**Zeit- / Selbstmanagement**

**Konfliktmanagement**





Methodisch findet in den Seminaren / Workshops eine sehr starke Teilnehmereinbindung statt, die gleichzeitig die Basis für eine praxisbezogene und unternehmensnahe Behandlung der Themen bildet.

Durch eine zwei-/dreitägige Seminarkonzeption (1+1 oder 2+1) steigt die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung in der täglichen Arbeit erheblich. Die Teilnehmer wissen, dass der Transfer begleitet wird und es können ggf. bei der Umsetzung aufgetretene Schwierigkeiten thematisiert werden.

Häufig motivieren sich die Teilnehmer am Aufbau-Tag (follow up) durch den Bericht über die umgesetzten Seminarinhalte gegenseitig.

## ***Beispielhafte Seminarthemen***

### **✓ Mitarbeiterführung**

- Zeitgemäße Mitarbeiterführung
- Das erfolgreiche Mitarbeitergespräch
- Vom Mitarbeiter zum Teamleiter
- Führen durch Zielvereinbarung
- Coaching als Führungsinstrument
- Konfliktmanagement

### **✓ Verhandlungsführung**

- Erfolgreiche Verhandlungsführung unter Druck
- Zeitgemäße Verhandlungstechniken im Einkauf
- Ergebnisorientierte Gesprächsführung
- Vertriebstaining
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

### **✓ Messetraining**

- Die erfolgreiche Messe
- Vorbereitung einer Messe
- Telefonische Terminvereinbarung im Vorfeld einer Messe
- Das Messegespräch
- Nachbereitung / Auswertung einer Messe

### **✓ Telefontraining**

- Der gute Ton am Telefon
- Erfolg durch Serviceorientierung
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Das Telefon als Visitenkarte des Unternehmens
- Aktives Telefonieren
- Cross- und Up-Selling

### **✓ Ausbilderweiterbildung**

- Vom Ausbilder zum Lernberater
- Methoden zur Vermittlung von Schlüsselqualifikationen
- Train the Trainer
- Betreuung und Motivation von Auszubildenden (für nebenamtliche Ausbildungsbeauftragte)

### **✓ Seminare für Auszubildende**

- Azubi – KNIGGE
- Lern- und Arbeitsmethodik
- Telefontraining
- Kundenorientierte Gesprächsführung
- Persönlichkeitstraining

### ***Special***

Optimales Verhalten beim Kunden für Servicetechniker / Reisemonteur



***- ein außergewöhnliches Motivationstraining***

## ***Leitsprüche meiner Seminar- / Coachingtätigkeit***

Man muß nicht schlecht sein, um besser werden zu können.

Man kann nichts rückgängig machen, jedoch kann man es ab heute anders machen.



SL rhe-komm  
Frank Schäuble  
Fribolinstr. 60  
74321 Bietigheim-Bissingen

Tel.: 0 71 42 / 22 28 44  
Fax: 0 71 42 / 22 28 45

[www.SLrhe-komm.de](http://www.SLrhe-komm.de)  
[info@SLrhe-komm.de](mailto:info@SLrhe-komm.de)