



Junior Coach Workshops WiSe23

Termin 0:

Feedback geben, Magdalena Weinle, **Videoinput**

Zuhörende lernen:

- warum Feedback wichtig ist
- wie Feedback kommuniziert werden sollte
- die unterschiedlichen Seiten einer Nachricht zu erkennen
- die WWW-Feedback-Formel und andere Feedbackmodelle kennen

Termin 1:

Ikigai und Identität, Jordi Mauri und Kristina Coric, **Do, 12.10.23 von 10 bis 14 Uhr.**
ARENA 2036

In diesem Termin werden wir uns intensiv mit dem Konzept von Ikigai und Identität im Kontext des Startup Coachings auseinandersetzen. Das Ziel ist es, den Teilnehmern dabei zu helfen, ihr persönliches Ikigai zu entdecken und ihre Identität als Junior Coach im Bereich Startup Coaching zu definieren.

Lernziele:

- Einführung in das Konzept von Ikigai und Identität im Kontext des Startup Coachings
- Erkundung des eigenen Ikigais und der eigenen Identität als Junior Coach
- Identifizierung der persönlichen Stärken, Leidenschaften und Werte
- Reflektion über die Ausrichtung der eigenen Coaching-Praxis im Hinblick auf Ikigai und Identität

Termin 2:

Design Thinking und Market Opportunity Navigator, Jordi Mauri, **Mi, 18.10.23 von 10 bis 14 Uhr. Playpark (P03) HdM**

Dieser Termin kombiniert die kreative Innovationsmethode des Design Thinkings mit dem analytischen Ansatz des Market Opportunity Navigators. Die Teilnehmer lernen den Design Thinking Prozess anzuwenden und wie sie mit dem Market Opportunity Navigator Marktchancen identifizieren und bewerten können.

Lernziele:

- Einführung in die Grundlagen des Design Thinkings im Startup Coaching
- Verständnis für den Design-Thinking-Prozess: Empathie, Definition, Ideenfindung, Prototyping, Testen
- Anwendung von Design Thinking auf konkrete Herausforderungen im Startup Coaching
- Kreative Ideengenerierungstechniken und Prototyping-Methoden

- Einführung in den Market Opportunity Navigator als Tool zur Identifizierung und Bewertung von Marktchancen im Startup-Bereich
- Erklärung der vier Dimensionen des Market Opportunity Navigators: Kundenbedürfnisse, Technologische Machbarkeit, Wettbewerb und Geschäftsmodell

Termin 3:

Coaching Basics, Marlies Mittler **Mi, 25.10.23 von 10:30 bis 14:30 Uhr. Playpark (P03) HdM**

In diesem Termin finden wir ein gemeinsames Verständnis für den Begriff „Coaching“; wir schauen, welche Idee hinter dieser Beratungsform steckt und welche Tools Wirkung erzeugen.

Lernziele:

- Coaches reflektieren ihr Selbstverständnis und ihre Haltung
- Die Coaches kennen wichtige Werkzeuge:
Aktiv zuhören
Fragetechniken
- Die Coaches kennen „typische“ Problem-Situationen von Start-ups

Termin 4:

Teamrollen und Kooperation mit Lego Serious Play, Jordi Mauri, **9.11.23 von 10 bis 14 Uhr. Playpark (P03) HdM**

Dieser Termin kombiniert das Konzept der Teamrollen und Kooperation mit der interaktiven Methode des Lego Serious Play. Durch die Verwendung von Lego-Elementen können die Teilnehmer ihre Teamrollen visuell darstellen und auf spielerische Weise Erkenntnisse gewinnen.

Lernziele:

- Untersuchung der verschiedenen Teamrollen und deren Bedeutung im Startup-Umfeld
- Erkennen der eigenen Teamrolle und Stärken in der Zusammenarbeit mit anderen
- Förderung von effektiver Kommunikation und Konfliktlösung in Teams
- Aufbau von kooperativen Arbeitsbeziehungen mit Gründern und Startups

Termin 5:

GROW-Methode für Coaching, Jordi Mauri, **Do, 16.11.23 von 10 bis 14 Uhr. ARENA 2036**

Dieser Termin konzentriert sich auf die GROW-Methode als strukturiertes Coaching-Modell und zielt darauf ab, den Teilnehmern die notwendigen Fähigkeiten zu vermitteln, um effektive Coaching-Gespräche mit Gründer:innen und Startups zu führen. Die praktische Anwendung der GROW-Methode durch Rollenspiele ermöglicht den Teilnehmenden, ihre Fähigkeiten in einer sicheren Umgebung zu üben und Feedback zu erhalten. Am Ende des Termins werden die Teilnehmer:innen mit einem fundierten Verständnis der GROW-Methode und den erforderlichen Fähigkeiten ausgestattet sein, um als erfolgreiche Startup Coaches zu agieren.

Lernziele:

- Einführung in die GROW-Methode (Goal, Reality, Options, Will) als strukturiertes Coaching-Modell
- Anwendung der GROW-Methode auf verschiedene Coaching-Szenarien im Startup-Bereich
- Entwicklung von Coaching-Fähigkeiten wie aktives Zuhören, effektive Fragestellungen und Zielformulierung
- Fallstudien und praktische Übungen zur Umsetzung der GROW-Methode im Startup-Coaching

Termin 6:

Team Coaching , Scarlett Spiegeler, **Mi, 22.11.23 von 9 bis 13 Uhr. ARENA 2036**

In diesem Termin testen die Teilnehmenden in Rollenspielen verschiedene Coachingszenarios und ihre Handlungsmöglichkeiten. Sie reflektieren gemeinsam den Einfluss der Sprache und Kommunikation genauso wie die Herangehensweisen in Konfliktmanagement. Anhand von Kurzvideos von erfahrenen Coaches aus dem internationalen DFGN diskutieren sie knifflige Situationen und verstehen ihr Potenzial als Coach zu nutzen.

Lernziele:

- Wie gelingt Kommunikation und Konfliktmanagement mit den Teams
- Welche Rolle spielen mindset changers/ warm ups und wann wendet man sie an
- Wie kann ich in verschiedenen Teamdynamiken als Coach das Team bestmöglich unterstützen