



ONLIFE® Akademie  
Seminare & Coaching  
Adlerstraße 10-12  
90403 Nürnberg



Tel.: 0911 33 25 75  
Fax: 0911 395 74 06  
Mail: [info@onlife.de](mailto:info@onlife.de)  
Web: [www.onlife.de](http://www.onlife.de)

Ausbildung zum  
**ONLIFE® Businesscoach**

## Die Ausbildung

### ONLIFE-Businesscoach

Der ONLIFE-Businesscoach hat als Grundlage die Ausbildung zum ONLIFE-Therapeuten/Coach vorgeschaltet. In der Ausbildung zum ONLIFE-Businesscoach geht es darum, über das Bearbeiten persönlicher Probleme und Blockaden hinaus, noch das Coachen von Aufgaben, Zielen, Gruppen und Unternehmen zu lernen. Dabei ist die Ausbildung zum ONLIFE-Businesscoach auf die Geschäftswelt ausgerichtet. Deshalb vermittelt sie mit dem speziellen ONLIFE Anspruch die fortschrittlichsten Kenntnisse für die wichtigsten Bereiche eines Unternehmens: Unternehmensführung, Projektmanagement, Aufbau- und Führen von Teams, Konfliktmanagement, Organisation, Zeit- und Selbstmanagement, Kommunikation, Verkauf, Service sowie Innovation und Zukunftssicherung. Darüber hinaus macht Sie die Ausbildung zum ONLIFE-Businesscoach mit den einzigartigen ONLIFE Arbeitsweisen bekannt, um eine naturgemäße Verbesserung bei Ihren Klienten und im Unternehmen zu bewirken. Die Natur garantiert uns einen außergewöhnlichen Erfolg, wenn wir mit der ONLIFE Methode Einzelpersonen, Teams oder Unternehmen in Einklang mit den zu erreichenden Zielen bringen.

Der angehende ONLIFE-Businesscoach lernt mit der Geniestrategie, die Arbeitsweise genialer Leistungen anzuwenden. Mit dem Gefühlscheck lernt er, die Gesundheit seiner Klienten zu schützen. Mit dem ONLIFE-Zyklus hat er die Arbeitsweise, die er für alle Bereiche und Belange in einem Unternehmen anwenden kann, um dabei immer die richtigen Strategien und Lösungen zu finden. So bekommt der ONLIFE-Businesscoach die Kenntnisse, um als Coach allen Anforderungen in einem Unternehmen gewachsen zu sein. Die ONLIFE-Optimierung lässt ihn darüber hinaus einen deutlich besseren Cashflow für seine Klienten erreichen.

ONLIFE als Bewegung misst der Wirtschaft eine wichtige Rolle bei der Lösung unserer Probleme auf der Welt zu, um für das nächste Jahrtausend gewappnet zu sein. Dem ONLIFE-Businesscoach kommt dabei die wichtige Rolle zu, das Wissen für mehr Erfolg durch Menschlichkeit in die Unternehmen zu bringen.

Wenn Sie dies als Aufgabe für sich sehen können, freuen wir uns darauf, Sie zum ONLIFE-Businesscoach auszubilden.

## Die Ausbildungsinhalte

### 1. Block: Businesscoaching mit Optimierung

- » Der ONLIFE-Erfolgsfaktor
  - » Unsere Gefühlsorientierung
  - » Die Folgen verdrängter Gefühle
  - » Die ideale Gesellschaft
  - » Der Kernpunkt des Erfolgs
  - » Sinngabe
  - » Die 12 Grunddynamiken
  - » Die Verdrängung
  - » Die Ursache von persönlichen Problemen
  - » Die Gefühle als Wegweiser
  - » Im Einklang mit der Natur
  - » Die Geniestrategie
  - » Die Technik der Geniestrategie
  - » Der ONLIFE-Optimierungsprozess
    - Die Vorteile
    - Die Technik
    - Das Gut-Schlecht-Prinzip
    - Die Selbstoptimierung
    - Die Abfragekriterien
  - » Gefühlsorientierung I
  - » Die Begrenztheit des rationalen Denkens
  - » ONLIFE-optimiertes Management
    - Der Ablauf des Orientierungs-Checks
    - Zusätzliche Optimierungen
    - Den eigenen Arbeitsplatz verbessern
  - » ONLIFE Sach- und Selbstoptimierung
  - » Der ONLIFE Coaching-Prozess
  - Die Aufgaben des ONLIFE-Coaches
  - Der richtige Umgang beim ONLIFE-Coaching
  - Die Spirale des Erfolgs
  - Das Vervielfältigungsprinzip
  - Die ONLIFE Coachtechniken
  - Die eigene Muster erkennen
- ### 2. Block: Unternehmens- und Teamführung
- » Optimierte Führung
  - » Beziehungen verbessern
  - » Wie wir Freunde gewinnen
  - » Was ist Arbeit?
  - » Führungsgrundsätze
  - » Motivationsgrundsätze
  - » Kommunikationsgrundsätze
  - » Grundsätze zur Teamführung
  - » Lernaufgaben zur Führung
  - » Führen mit Zielen
  - » Die Zielsetzung
  - » Was ist eine Zielvereinbarung?
  - » Was sollte eine Zielvereinbarung enthalten?
  - » Komplexe Entscheidungssituationen
  - » Erfolgreiches Zeitmanagement
  - » Den Erfolg planen
  - » Sich ein Ziel setzen
  - » Die Zielplanung und -findung
  - » Die Stärken-Schwächen Analyse
  - » Der Tagesplan
  - » Die Effektivitätsanalyse
  - » Erfolgreich delegieren
  - » Die Aufgabenkontrolle
  - » Den Schreibtisch ordnen
  - » Den Stress im Betrieb abbauen
  - » Das optimierte Arbeiten im Team
  - » Die Vorteile der ONLIFE-Hochleistungsteams
  - » Die Teambildung
  - » Mit Teams arbeiten
  - » Die Teamphasen
  - » Empfehlungen zur Teamarbeit
  - » Wichtige Eigenschaften von Siegertypen
  - » Kriterien für Teamleitung und -mitglieder
  - » Übungen
  - » Konflikte im Team lösen
  - » Probleme vermeiden
  - » Die eigene Verschiedenheit annehmen
  - » Das Team motivieren
  - » Probleme lösen
  - » Veränderungen
  - » Richtig führen
  - » Win-Win Strategie
  - » Emotionale Intelligenz
  - » Grundregeln des gemeinsamen Handelns
- ### 3. Block: Optimiertes Projektmanagement
- » Die Formen der Projektorganisation
  - » Das Projektstammbaum
  - » Die Projektleitertätigkeiten
  - » Die Auftragshintergründe
  - » Die Stakeholderanalyse
  - » Die Zieltabelle
  - » Der Projekt-Strukturplan
  - » Das Anfertigen eines Projektstrukturplanes
  - » Die Risikoanalyse
  - » Das Erstellen einzelner Arbeitspakete
  - » Die Zielhierarchie und -planung
  - » Die Aufwandseinschätzung in Projekten
  - » Das Steuern des Informationsflusses
  - » Projektänderungen
  - » Das Projektende
  - » Die Kommunikation im Geschäftsleben
  - » Klare Kommunikation
  - » Das Klima der Kommunikation
  - » Die Methoden der Kommunikation
  - » Die Körpersprache
  - » Der Gesprächsablauf
  - » Die interne Kommunikation
  - » Das erfolgreiche Briefing
  - » Die formelle Besprechung
  - » Die erfolgreiche Präsentation
  - » Die erfolgreiche Verhandlung
  - » Der Vorschlag
  - » Die innere Polarisierung
  - » Die Reaktionsweisen auf negatives Erleben
  - » Der Schulungszyklus im Leben
  - » Die Methoden der ONLIFE-Kommunikation
    - Der ONLIFE Kommunikationsprozess
    - Kommunikationsübungen
    - Das Konfliktmanagement
    - Der Ablauf der Konfliktbildung
    - Die Ursachen des Konflikts
    - Die Konfliktvorbeugung
    - Das Lösen des Konflikts
    - Die Spielregeln
    - Die Phasen des Konfliktgesprächs
  - » Die Mediation mit dem ONLIFE-Zyklus
  - » Die Konfliktlösung zwischen Gruppen
- ### 4. Block: Verkauf und Service
- » Das partnerschaftliche Verkaufen
  - » Nur Bedürfnisse verkaufen
  - » Verkaufsmotivation schaffen
  - » Die drei Gedächtnisse
  - » Die Gefühlsübertragung
  - » Überzeugend sein
  - » Starke Überzeugungen nutzen
  - » Die Gefühle sind entscheidend
  - » Die Gefühle im Verkauf
  - » Gefühlszustände erzeugen
  - » Sich selbst besser verkaufen lernen
  - » Unser Selbstbewusstsein
  - » Spielerisch verkaufen
  - » Ziele festsetzen
  - » Sich auf Erfolg programmieren
  - » Die Verkaufsstrategie erarbeiten
  - » Optimiertes Verkaufen mit dem ONLIFE-Zyklus
    - Die Vorverkaufsplanung
    - Das Telefonmarketing
    - Den Kundenbedarf abklären
    - Mit Fragen führen
    - Die Bedürfnisse finden
    - Das Führen durch Gefühle
    - Die Ethik im Verkauf
    - Eine positive Kundenbeziehung herstellen
    - Die Signale erkennen
  - » Die Bedürfnisse für eine gute Beziehung
  - » Die Einwandbehandlung
  - » Die Nachteile in Vorteile verwandeln
  - » Die Umwandlungstechnik
  - » Einen Kaufsog schaffen
  - » Die Redewendungen, die Bedürfnisse ansprechen
  - » Die drei Ebenen der Motivation
  - » Geben sie ihrer Botschaft eine Form
  - » Den Kunden geistig führen
  - » Die Testfrage stellen
  - » Die Kaufsignale
  - » Die Preisverhandlung
  - » Die Abschlusstechnik und -methoden im Verkauf
  - » Die Kundenbetreuung
  - » Der perfekte Service
  - » Der ideale Dienstleister
  - » Das Leitbild
  - » Das Menschenbild zum perfekten Service
  - » Der Umgang mit dem Stress
  - » Ihre Unternehmenskultur
- ### 5. Block: Zukunftssicherung
- » Die Trends und Gewinnmuster
  - » Erfolgsmuster erkennen
  - » Wachstumsstrategie
  - » Bewährte Gewinnmuster
  - » Die Innovation
  - » Die Erfolgsfaktoren der Innovation
  - » Die Innovationsphasen des ONLIFE-Zyklus
  - » Die drei Horizonte der Innovation
  - » Wie lässt sich die innovative Kraft im Unternehmen am schnellsten erhöhen?
  - » Das Wissensmanagement
  - » Was ist Kreativität?
  - » Die optimierte Kreativität
  - » Kreativität und Stress
  - » Die Problemlösungsmethoden
  - » Wie erreiche ich die Ebene der Kreativität?
  - » Die Blockaden der Kreativität
  - » So öffne ich mich der Kreativität
  - » Die spielerische Kreativität
  - » Bekannte Kreativetechniken
  - » Anspruchsvoll sein
  - » Blockaden überwinden
  - » Das holografische Universum
  - » Der universelle Wissensspeicher
  - » Die Funktion des Bewusstseins
  - » Das Öffnen des kreativen Kanals
  - » Die Methoden der Gedankenkontrolle
  - » Kontrollierte Bewusstseinsveränderung
  - » Die optimierte Kreativität
  - » Die Kreativitätsphasen des ONLIFE Zyklus
- ### 6. Block: Übungen zur Umsetzung
- Die Anwendung des in den vorlaufenden Blöcken erarbeiteten und vermittelten Wissens für ONLIFE-Businesscoaches wird zusätzlich geübt.