



Coachprofil
Felix M. ICF PCC

“Ich helfe Coaches, Führungskräften und Fachpersonen, Blockaden zu lösen, klar zu kommunizieren und wirksam zu handeln – mit wissenschaftlich fundiertem, verhaltensorientiertem Coaching.“

COACHINGSTIL

Ich glaube daran, dass echte Veränderung dann entsteht, wenn Klarheit und Mitgefühl zusammenkommen. Mein Coachingstil ist strukturiert, empathisch und zugleich herausfordernd – denn Entwicklung braucht beides: Verständnis und Mut. Ich helfe Menschen, neue Optionen zu entdecken und Blockaden zu lösen, die sie daran hindern, ins Handeln zu kommen. Dabei arbeite ich mit dem Ansatz des Kognitiv-Verhaltensorientierten Coachings (KVC) – wissenschaftlich fundiert, praxisnah und lösungsorientiert. Wir betrachten nicht nur Gedanken, sondern auch Gefühle, Körperreaktionen und unbewusste Muster, damit Veränderung nicht nur verstanden, sondern gelebt wird.

KUNDENERFAHRUNG

Ich begleite Führungskräfte, Fachpersonen und Coaches, die spüren: *So wie bisher geht es nicht weiter*. Manche wissen nicht, was sie tun sollen, andere wissen es – und schaffen es trotzdem nicht umzusetzen. In beiden Fällen unterstütze ich sie dabei, den eigenen Denk- und Verhaltensmustern auf die Spur zu kommen und neue Wege zu gehen. Dabei kommen meine Klienten aus unterschiedlichsten Branchen und Unternehmensgrößen, wie AOK, Bain, Cariad, Deutsche Börse, Hamburger Energiewerke, Hilti, On Running, Raiffeisen, Siemens, Six Financial, Stada, Swisslog and ThyssenKrupp. Besonders am Herzen liegt mir, Menschen zu mehr innerer Ruhe, Fokus und Selbstvertrauen zu verhelfen – damit sie ihre Ziele mit Klarheit und Leichtigkeit erreichen.

COACHINGERFAHRUNG

Seit über zwölf Jahren coache ich europaweit Klient:innen auf Deutsch, Englisch, Französisch und Schweizerdeutsch – online und auf Augenhöhe. Neben meiner allgemeinen Coachingtätigkeit habe ich mich auf Verkaufcoaching für Coaches spezialisiert. Ich verbinde dabei meine Coachingkompetenz mit über 30 Jahren Erfahrung in Marketing, Vertrieb und Business Development. Mein Ziel: Coaches darin zu stärken, authentisch über ihre Arbeit zu sprechen, ihren Wert klar zu vermitteln und sich selbstbewusst zu zeigen – ohne Druck, ohne Maske. Die häufigsten Ergebnisse meiner Klient:innen sind mehr Selbstsicherheit, klare Botschaften und ein spürbar entspannter Umgang mit dem Thema „Verkaufen“.

QUALIFIKATIONEN UND AKKREDITIERUNGEN

- Professional Certified Coach (PCC), **International Coaching Federation (ICF)**
- Master in **Coaching & Behavioural Change**, Henley Business School, University of Reading (UK)
- MBA, Fuqua School of Business, Duke University (USA)
- lic. oec. HSG, Universität St. Gallen (Schweiz)
- Über 30 Jahre Management- und Führungserfahrung in Marketing, Vertrieb und Business Development
- Gründer der **Akademie für Kognitives Verhaltenscoaching (AKVC)**