

## Was ist Management Coaching?

### Professionelles Coaching

ist eine intelligente Investition für Menschen, die effiziente Lösungen suchen. Coaching richtet sich an diejenigen, die Probleme bzw. Handlungsbedarf erkannt haben und jetzt handeln wollen. Wer in komplexen Zusammenhängen klare Entscheidungen treffen muss, wird von einer Zusammenarbeit profitieren. Worum es konkret geht, sei anhand einiger Beispiele erläutert: z.B.

- ⇒ wie Sie **persönliche und Firmenziele** möglichst effektiv erreichen
- ⇒ Wie Sie sich trotz wachsender Verantwortung **auf das Wesentliche konzentrieren**
- ⇒ Wie Sie **anspruchsvolle Beziehungen** mit Vorgesetzten/Aktionären managen
- ⇒ Wie Sie interne **Konflikte und Defizite** angehen, die die Arbeit Ihres Teams beeinträchtigen
- ⇒ Wie Sie **Ziele und Erwartungen** so kommunizieren, dass sie ankommen
- ⇒ Wie Sie verantwortlich mit Ihrer **Energie und Ressourcen** haushalten

**Coaching** bedeutet Vorsprung. **Neue Einsichten, komplexe, spannende Gedankenprozesse, die zu hochkarätigen Konzepten und Taten führen, die Sie nur im Dialog** mit einem unterstützenden, herausfordernden und kompetenten Partner so entwickeln konnten. Erreichen Sie einfach mehr – beruflich wie privat:

- ⇒ mehr Fokus für die Dinge, die Ihnen wirklich wichtig sind
- ⇒ eigene Grenzen überschreiten
- ⇒ sich in Ihrer Organisation besser durchsetzen
- ⇒ die Initiative ergreifen
- ⇒ Umsetzen statt Träumen...

Schneller, effektiver und einfacher zum Ziel kommen Sie mit Ihrem persönlichen Strategie-Coach, mit dem Sie all die Fragen ansprechen können, die für Sie **den Unterschied machen – und** die Sie sonst nirgends wirklich ansprechen, oder gar klären können.

### Was ist in der Black-Box Coaching?

Coachingprozesse sind leider viel zu komplex, und zu verschieden, um sich auf übersichtliche Diagramme reduzieren zu lassen. Coaching lässt sich schwer erklären, dafür aber eindrucksvoll erfahren: **Sie decken Reserven auf**, von denen Sie gar nichts wussten. Und **Sie erreichen oder überschreiten Ihre selbstgesteckten Ziele**. Den ersten Schritt müssen Sie allerdings machen...

## Wie ein Coachingprozess abläuft

### 1. Phase – den eigentlichen Zielen und Mechanismen auf der Spur

- ⇒ **Ihr Ergebnis:** eine klare Zielvorstellung – und ein tieferes Verständnis dessen, was Sie wirklich brauchen, um sich für diese Ziele zu motivieren und sie zu erreichen. Ein positiver Nebeneffekt: geschärfte Selbstreflexion und Selbstbeobachtung.
- ⇒ **Ihre Investition:** ein anregendes halbtägiges Gespräch über Sie und Ihre Ziele, das Ihre Bewertungen und Einschätzungen, Wahrnehmung von sich und anderen, offene und verdeckte Ziele, und Ihre bevorzugten Stile und Strategien aufdeckt. Das bringt Einiges in Bewegung...
- ⇒ **Meine Zufriedenheitsgarantie:** innerhalb der ersten Stunde können Sie das Gespräch kostenfrei beenden, wenn Sie aus welchen Gründen auch immer nicht weitermachen möchten.

## 2. Phase – das erste Hochplateau erreichen – mehr als nur Ihre Ziele

- ⇒ **Ihr Ergebnis:** abhängig von Ihren Zielen – z.B. durchbrechen Sie Zyklen alter, frustrierender Verhaltensweisen; oder Sie verstehen, wie Sie die Menschen für sich gewinnen, die Sie zur Umsetzung Ihrer Pläne brauchen; oder verändern Ihre Art zu arbeiten und Ihr Team zu führen. Was auch immer: Sie werden mehr Energie haben, bessere Ergebnisse erreichen, zufriedener und motivierter sein, und sich komplexere, anspruchsvollere Ziele setzen. Und nicht zuletzt können Sie dank der in der Zusammenarbeit gelernten Coachingstrategien künftig viele Probleme selbst auf ähnlichem Niveau angehen wie im Coachinggespräch.
- ⇒ **Ihre Investition:** 4-6 intensive, ca. dreistündige Gespräche, in denen Sie Ihre Strategien ständig auswerten und optimieren. Dazu beziehen wir alle Analyseebenen ein, die notwendig sind, um die gewünschten Ergebnisse zu erreichen.

## 3. Phase – den Vorsprung ausbauen, langfristig in Top-Form bleiben

\*fakultativ, abhängig von der Aufgabenstellung

- ⇒ **Ihr Ergebnis:** Sie haben einen festen Termin mit sich, der nur Ihrer persönlichen Strategiekklärung und -aktualisierung vorbehalten ist. So machen Sie es sich zur Gewohnheit, die nächsten Monate aktiv zu planen, und anhand Ihrer aktuellen Prioritäten die Themen zu bearbeiten, die Sie am meisten beschäftigen sollten. Jeder, der diese Erfahrung kennt, wird Ihnen bestätigen, welchen Energieschub diese Konzentration aufs Wesentliche mit sich bringt.
- ⇒ **Ihre Investition:** Eine Sitzung ca. alle 3 Monate

## Was Sie erwarten können

Obwohl die konkreten Ziele jeweils individuell sind und erst in der ersten Phase – siehe oben – verbindlich definiert werden, erreichen Sie in der Zusammenarbeit neben Ihren konkreten Zielen einige typische „Nebeneffekte“, deren konkreter Nutzen allein das Coachingprogramm bereits sinnvoll machen, auch wenn sie nicht ursächlicher Gegenstand des Projekts sind.

Auf der **individuellen Ebene** erwähnen Coachingkunden immer wieder diese Punkte:

- besseres, reflektierteres Führungsverhalten
- schnelleres, sichereres Erkennen von Chancen und Fehlentwicklungen
- Verbesserte Kommunikation mit Mitarbeitern / Beziehung zu Mitarbeitern
- Bessere Potentialentfaltung
- Klarheit in Ziel, Strategie und Vorgehen
- Schnelles Hineinwachsen in neue Aufgaben bzw. Rollen
- Effektiver Umgang mit Veränderungsprozessen
- gesteigerte Selbstreflexion und Eigenverantwortung

Auf der **Teamebene** (d.h. in Projekten, die Einzel- und Teamcoaching kombinieren) kommen hinzu:

- Verbesserte Team-Performance und –Effizienz
- Steigerung von Teamspirit und Motivation
- Verbesserte Kommunikation und Zusammenarbeit
- Effektives Konfliktmanagement
- Optimale Schaffung von Synergien
- Nachhaltigkeit in allen genannten Punkten (auch auf individueller Ebene)

## Mein Steckbrief

Als akkreditierter Coach, Unternehmensberaterin und Diplom-Psychologin bin ich mit allen Aspekten und Perspektiven von Unternehmensführung und Organisation vertraut.

Praktische Führungserfahrung habe ich in meiner Geschäftsführungstätigkeit gesammelt.

In aller Kürze:

- ⇒ Zertifizierter Coach (Professional Accredited Coach, CAKO)
- ⇒ Zweijährige systemische Coaching-Ausbildung (Extima)
- ⇒ Fünfjährige Ausbildung in systemischen Interventionenmethoden (ISZ)
- ⇒ Seit über 6 Jahren als Management Coach im Top- und mittleren Management tätig
- ⇒ Über 5 Jahre als Unternehmerin Beratungsfirma mit Schwerpunkt Prozessoptimierung aufgebaut und geleitet, dabei Team von 15-25 Beratern ausgebildet
- ⇒ In dieser Zeit Coaching aus der Kundenperspektive kennen- und praktisch anwenden gelernt
- ⇒ Zahlreiche internationale und kulturübergreifende Coaching-Projekte (D, UK, F, CZ, BG, PL)
- ⇒ Arbeitssprachen Deutsch, Englisch, Tschechisch
- ⇒ Team qualifizierter Coaches und Trainer zur Projektunterstützung (bei Bedarf)

Meine Kunden bestätigen mir immer wieder, dass ich für sie ein idealer Sparringpartner bin – wo immer sie qualifiziertes, sachliches und neutrales Feedback, oder Handlungsmöglichkeiten suchen, die zu ihnen und ihrer Firma ebenso passen wie zu ihrer momentanen Situation. Sie bestätigen mir häufig auch, dass sie bisher noch mit niemandem so intensiv ihre Managementstrategien, -überzeugungen und -mittel diskutiert haben. Unser Dialog trug und trägt dazu bei, sie leistungsfähiger und wirksamer im Unternehmen zu machen. Daher ist unsere Zusammenarbeit oft ein langfristig fest eingeplanter Bestandteil ihrer Arbeit, für die sie immer Zeit finden.

Alternativ ist Coaching eine zeitlich klar begrenzte Maßnahme, mit der Sie einen Mitarbeiter bei der Erreichung bestimmter Ziele unterstützen können.

Wenn Sie bereit sind, den nächsten Schritt in Richtung Erreichung Ihrer Ziele zu machen, probieren Sie aus, was Sie von unserer Zusammenarbeit haben. Die erste Stunde gibt Ihnen alle Antworten, die Sie brauchen.