



Coaching-Leitfaden





Was verstehen wir unter einem Coaching?

- **Wir unterstützen Sie die bestehende Situation zu optimieren:**
 - ⊙ die Stabilisierung, Optimierung der geschäftlichen Lage
 - ⊙ persönliche Hemmnisse aus dem Weg zu räumen
- **Wir geben Ihnen Hilfe zur Selbsthilfe:**
 - ⊙ Der Coach fungiert als Katalysator
 - ⊙ Der Coachee setzt sich Ziele
 - ⊙ Der Coachee ergreift Maßnahmen, um diese Ziele umzusetzen.
- **Wir geben Ihnen persönliche Entwicklungshilfe und setzen Potenziale frei:**
 - ⊙ Der Coach begleitet den Coachee
 - ⊙ Der Coach ermutigt



Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit:

- Coaching kann nicht verordnet werden – Wer nicht beraten werden will, kann nicht beraten werden.
- Der Coachee muss ein eigenständiges und begründetes Interesse an der Veränderung haben.
- Vertrauen zwischen Coach und Klienten und die gegenseitige Akzeptanz müssen auf beiden Seiten vorhanden sein.
- Ohne Offenheit kann Coaching nicht erfolgreich sein – Diskretion ist dabei selbstverständlich.
- Coaching will korrigieren und Entwicklungspotentiale aufzeigen.



Voraussetzungen für ein erfolgreiches Coaching:

- Coaching ist nicht wie ein Schalter der durch Umlegen funktioniert.
- Coaching ist Arbeit.
- Coaching ist ein Prozess.
- Coaching nimmt Ihre Zeit in Anspruch
- Wie viel Ihnen persönlich ein Coaching bringt, hängt von Ihrem Einsatz und Ihrem Engagement ab.
- Es funktioniert nicht von allein und ist nicht immer eine Spazierfahrt.



Ablauf des Coachingprozesses:

➤ Erste Phase: Kontaktaufnahme und Erstgespräch

- ⊙ Gegenseitiges kennen lernen
- ⊙ Vorstellung der Rahmenbedingungen für das Coaching
- ⊙ Organisatorische Vereinbarungen (Ort, Zeit, Investitionen, Kosten etc.)
- ⊙ Klärung der beidseitigen Wünsche und Erwartungen

➤ Zweite Phase: Klärung der Ausgangssituation

- ⊙ Informations- und Problemsammlung
- ⊙ Klärung der Anliegen bzw. Schwierigkeiten
- ⊙ Bestimmung des Ist- und Sollzustandes

➤ Dritte Phase: Zielbestimmung

- ⊙ Prioritäten festlegen
- ⊙ Ziele und Lösungswege erarbeiten
- ⊙ Kriterien für die Erfolgskontrolle festlegen



Ablauf des Coachingprozesses:

- **Vierte Phase : Hilfe zur Selbsthilfe**
 - ⊙ Wissens- und Informationstransfer
 - ⊙ Vorstellung von geeigneten Maßnahmen und Tools
 - ⊙ Einbeziehung von Spezialisten (falls erforderlich)
insbesondere in den Bereichen Marketing und Vertrieb
 - ⊙ Erprobung durch Übertragung der gewünschten Veränderung
in den betrieblichen Alltag

- **Fünfte Phase: Evaluation und Dokumentation**
 - ⊙ Feedbackgespräche zur Überprüfung der eingeleiteten
Maßnahmen
 - ⊙ gemeinsame Auswertung der Erfahrungen
 - ⊙ Überprüfung der Zielerreichung

- **Sechste Phase: Abschlussbesprechung**
 - ⊙ Abschluss-Sitzung
 - ⊙ Abschluss-Dokumentation
 - ⊙ Zukünftiges Handeln ohne Coaching



Was erwarten Sie von uns?

- Wirtschaftliche Situation verbessern
- Effizienz und ihr Leistungsvermögen steigern
- Klarheit über die eigenen Ziele gewinnen
- Strategien entwickeln, sich für die Zukunft rüsten
- das bisherige Handeln reflektieren
- sich auf neue Aufgabengebiete professionell vorbereiten
- bestehende Kompetenzen erweitern
- neue Talente und Potentiale erkennen
- Prioritäten setzen und sinnvolle Entscheidungen treffen
- Konflikte bewältigen
- sich mehr Wahlmöglichkeiten schaffen
- Selbstwert stärken
- sich selbst und andere motivieren



Ausblick auf die nächsten Schritte:

- Klärung Ihrer Erwartungshaltung
- Festlegung und Bewertung der möglichen Problemfelder
- Angebotserstellung
- Zusammenstellung der notwendigen Unterlagen



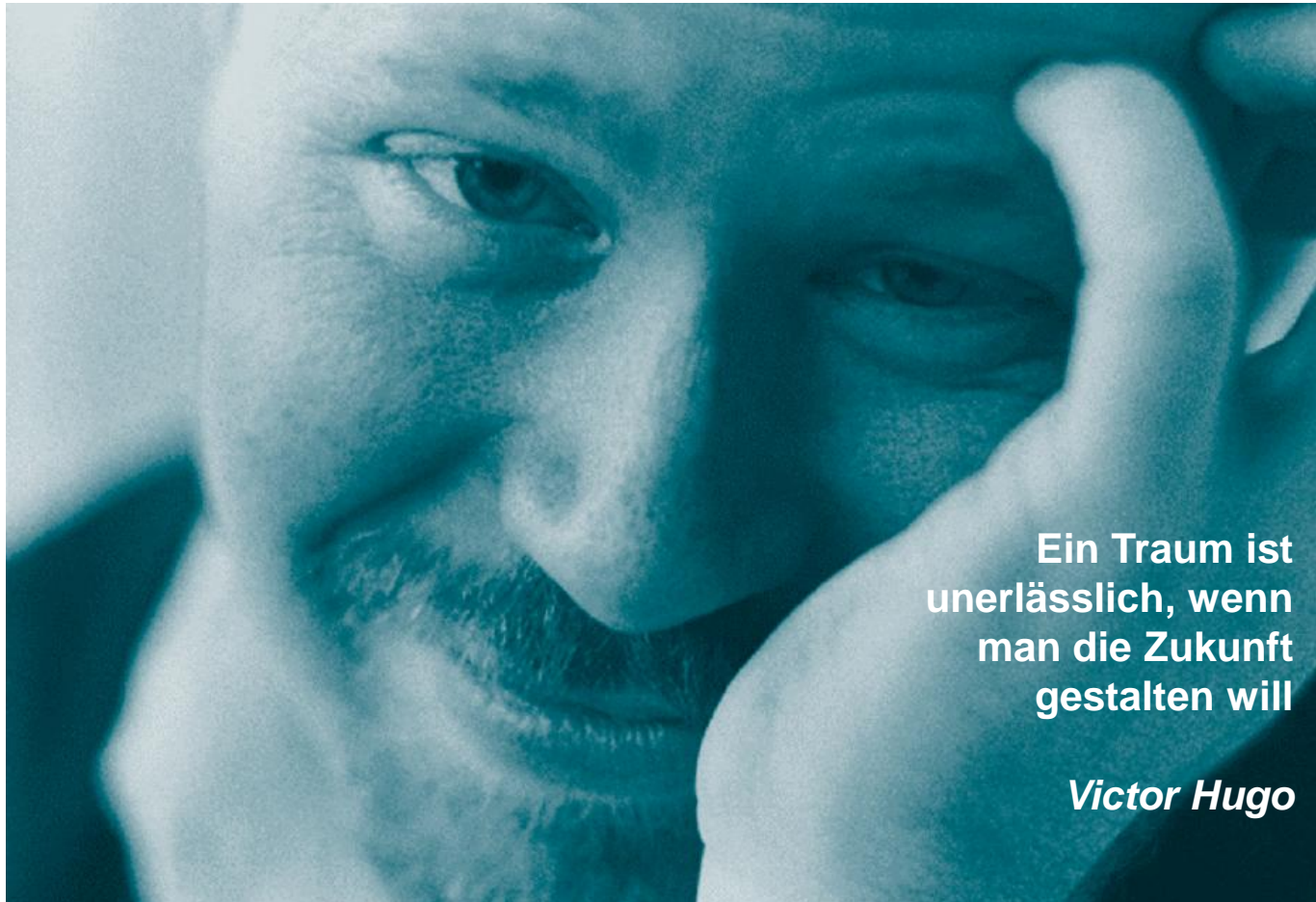
Mögliche Themenfelder

Betriebswirtschaftliche Fragestellungen

- Rentabilitätsberechnungen und Liquiditätsplan
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- Umsatzplanung
- Implementierung eines Controllings
- Monitoring der Ergebnisse
- **Marketing und Vertrieb**
- Analyse Geschäftsfelder
- Potenzialanalyse
- Zielgruppen- und Angebotsentwicklung
- Marketingplanung
- Vertriebsplanung
- Begleitung der Umsetzungsschritte / Trainings
- Evaluierung



EXINA
Ihre berufliche Zukunft liegt in Ihrer Hand!



Ein Traum ist
unerlässlich, wenn
man die Zukunft
gestalten will

Victor Hugo