

Die Führungskraft als Coach

Ziel : Coaching ist eine hocheffiziente Führungstechnik zur Entwicklung und Förderung der Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz der Mitarbeiter. Ziel dieser Einführungsveranstaltung ist es, den Führungskräften einen ersten Überblick über Coachinganlässe, -methoden und -settings zu geben.

Inhalt : Coaching ist eine vertrauliche, interaktive, personenzentrierte Beratung, Coaching gewährleistet, daß auch die Mitarbeiter ihre vorgegebenen Ziele kennen und verfolgen können. Doch im Trubel des Tagesgeschäftes nimmt der Auftrag, Mitarbeiter konsequent zu führen, schnell eine untergeordnete Funktion ein. Deshalb ist es notwendig, daß sich Führungskräfte Zeit nehmen, sich im Sinne des Coaching-Gedankens um die eigenen Mitarbeiter zu kümmern. Folgende Fragen werden erörtert :

- ☺ Was ist Coaching konkret ?
- ☺ Welche Settings von Coaching gibt es ?
- ☺ Welches Profil braucht ein Coach ?
- ☺ Welche Phasen kann man beim Coaching unterscheiden ?
- ☺ Das Coachinggespräch

Methoden : Es wird ein aktivierender, medienunterstützter Vortrag angeboten, der mit Checklisten, Übungen und einer breiten Diskussions verbunden wird. Ein umfangreiches Skript enthält die wichtigsten Aussagen zur Nachbereitung bereit.

Zielgruppe : Organisationsspitzen und Führungskräfte

Dauer : 1 Tag a 8 Stunden



Die Führungskraft als Coach



Seminarunterlagen



Was ist Coaching

Was ist Coaching nicht



Coaching ist...

- ein Prozess und keine einmalige Intervention. Es sollen keine Weichen gestellt, sondern Schienen gelegt werden.
- nur in geschulten Händen Coaching. Fachlektüre oder Anweisungen machen noch keinen Coach.
- keine Therapie, sondern zeitlich begrenzte oder kontinuierliche Begleitung / Entwicklung der persönlichen Fähigkeiten des Mitarbeiters
- Coaching zielt auf Selbstständigkeit und größere Flexibilität im Verhalten des Mitarbeiters ab.
- Coaching ist eine Maßnahme der Personalentwicklung, die sich perfekt auf die Belange des Einzelnen zuschneiden lässt.
- Coaching bedeutet „Prozessbegleitung“, d.h., es findet prozessual und thematisch entlang der beruflichen Tätigkeit statt. Daher besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass Gelerntes in den Beruf transferiert werden kann. Übungen finden in der Praxis statt.
- Coaching ist Beobachtung und Feedback, sowohl in gruppendynamischen als auch in verkaufsorientierten Prozessen. Feedback vollzieht sich praktisch automatisch in jedem Gespräch. Bei einer bewussten und gezielten Anwendung erfüllt Feedback vorrangig zwei Funktionen : Es ermöglicht Fehlerkorrekturen und Klärungen zwischen Sender und Empfänger, und es eröffnet beiderseitige Lernchancen.
- Daneben dient es als Dialogform über „Freud und Leid“ im Beruf, denn hier erhalten alle beruflichen Krisenerscheinungen, aber auch alle Bedürfnisse nach beruflicher Fortentwicklung den ihnen gebührenden Raum.