

Produktpräsentation der Reihe **Tools für Business- Coaching**

- Diese Präsentation gibt einen detaillierten Überblick über den Aufbau und die Anwendung der Reihe und verdeutlicht die Einsatzmöglichkeiten der einzelnen Materialien.
- Demomaterial zu jedem einzelnen Titel kann auf der jeweiligen Produktdetailseite heruntergeladen werden. Sie können diese Materialien direkt in Ihrem Seminar oder Training einsetzen.

Ziel

- Mit den „Tools für Business-Coaching“ erhalten Sie als Trainer oder Seminarleiter praktische Methodenkompetenz für Coaching, Mentoring und Beratung.

Nutzen

- Praxistools und Methoden sind in 4 Themenbereiche aufgebaut
- Video-Coachingsessions bilden den Kern der Produkte
- Methodische Hinweise, Arbeitshilfen und Vorlagen unterstützen die Arbeit für den Coach und den Coachee im Prozess
- Zeitersparnis
- Die Materialien eignen sich zur Ausbildung von Coaches
- Die Tools können verändert, ausgedruckt und abgespeichert werden

Einfache Menüführung

JÜNGER MEDIEN Tools für Business-Coaching 1 **Anfangssituationen**

Startseite	Schlüsselwörterverzeichnis	Lizenzbedingungen	Impressum / Zur Autorin
Vorwort und Einleitung	Inhaltsverzeichnis	Tools starten	Alle Tools / Skript

Tools für Business-Coaching 1

Anfangssituationen



Startseite mit Navigationsleiste

Die einfache Navigation ermöglicht den direkten Zugriff auf die Programmbedienung, die Einführung zum Thema sowie auf alle Dokumente und Karteikarten.

Klarer Aufbau

JÜNGER MEDIEN Tools für Business-Coaching 1 **Anfangssituationen**

Startseite	Schlüsselwörterverzeichnis	Lizenzbedingungen	Impressum / Zur Autorin
Vorwort und Einleitung	Inhaltsverzeichnis	Tools starten	Alle Tools / Skript

Anfangssituationen

- Vorspann
- 1 **Contracting**
- 2 Zielfusion
- 3 Kunde, Besucher, Klagender
- 4 SMARTER Ziele
- 5 Metamodel
- 6 Verschlimmerungsfrage
- 7 In den Busch schießen
- 8 Komplimente
- 9 Reframing

Contracting	
Tool	 Tool
Checkliste	 Checkliste
Formularvorlage	 Formularvorlage
Beispielformular	 Beispielformular
Videoszene	

Karteikarte mit direktem Zugriff auf Informationen sowie Begleitmaterialien

Alle Tool-Elemente sind auf einer Karteikarte prägnant zusammengefasst. Auf den ersten Blick erhalten sie zu jedem Kapitel alle benötigten Materialien und Medien (z.B. Tool, Checkliste, Formatvorlage, Beispielformular, Videoszene). Sie haben von hier aus auch direkten Zugriff auf die Videobeispiele.

Das Tool

1. Contracting



Das Tool

Das Contracting ist ein Tool aus der Gestalttherapie (nach Fritz und Lore Perls) und der Transaktionsanalyse, das Coach und Coachee dazu anregen soll, sich gemeinsam auf Ziele für die Zusammenarbeit festzulegen. In vielen Fällen sitzt auch der Auftraggeber – meistens die direkte Führungskraft und/oder eine Person aus der Personalentwicklung mit am Tisch.

Damit Sie sich genauer vorstellen können, wie ein Contracting abläuft, haben wir in unserem Video den Auftraggeber – den direkten Vorgesetzten des Coachees – mit einbezogen. Die Personalabteilung ist hier nicht vertreten. Auftraggeber, Coach und Coachee sitzen nun zusammen, um gemeinsam ein Ziel festzulegen.

Eine kurze Beschreibung des Tools vermittelt Ziele, Inhalte, Methoden und einen Themenüberblick. Ebenso wird hier die Zielgruppe der Teilnehmer beschrieben.

Vorlagen für den Coach und Coachee



Checkliste vor dem ersten Termin

Rahmenbedingungen

- Wer lädt zu dem Termin ein?
- Wer wird an diesem Contractinggespräch teilnehmen?
- Wie viel Zeit steht dafür zur Verfügung?
- Gibt es bereits einen Themenrahmen?
- In welchen Räumlichkeiten findet es statt?
- Ist die vertragliche Seite geklärt?
- Falls nicht: Mit wem ist diese zu klären?
- Kann das vor dem Contracting passieren?
- Gibt es im Anschluss noch Zeit, mit dem Coachee zu sprechen?
Kann vielleicht die erste Sitzung gleich angehängt werden?
- Wie viel Zeit werden Sie etwa brauchen für die bekannten Themen?

Beobachtungen

- Wie sprechen die Teilnehmer miteinander?
- Fällt etwas auf?

Checkliste



Beispielformular

Beispiel für ein ausgefülltes Contractingformular

Coaching-Contract

zwischen:

Auftraggeber	Coachee
Coach	

Herr Huber	Herr Meier
Frau Scholze	

Anlass des Coachings

Übernahme einer Position im Top-Management,
Begleitung für das erste halbe Jahr

Ziele

1. Die neue Rolle annehmen und erfolgreich leben
2. Einen Platz im neuen Kollegenkreis finden
3. Den neuen Anforderungen (vermehrt strategisches Denken) gerecht werden
4. Akzeptanz beim Team

Beispielformular

Einige Teilnehmerunterlagen enthalten zusätzlich eine Checkliste und ein Beispielformular.

Videoszenen



Die Videoszenen zeigen bestimmte Coaching-situationen.

Eine 2. Version zeigt die Videoszenen mit Untertiteln, die Begriffe oder Tools erläutern.

Bei den Videos handelt es sich um Studioaufnahmen. Es sind keine Mitschnitte von Live-Coachings, weil wir Ihnen gerne gezielt Tools vorstellen wollten. Wir haben die Themen und Tools kurz vorbesprochen, jedoch nicht den Ablauf im Einzelnen festgelegt.

Alle Schauspieler sind erfahrene Business Coachs. Die inhaltliche Ausrichtung der Szenen entspricht realistischen Vorbildern.

Erläuterungen zu den Videoszenen

1. Contracting



Erläuterungen zur Videoszene

In diesem Video zeigen wir Ihnen ein erstes Auftragsgespräch. In der Regel geht diesem Gespräch ein Vorgespräch zwischen dem Coach und dem Vorgesetzten alleine voraus. Auch sollte der Coach den Coachee kennengelernt und alle drei sich für eine Zusammenarbeit entschieden haben.

Ein klärendes Contracting erleichtert den Coachingprozess sehr, da die Führungskraft ihrem Mitarbeiter und dem Coach direkt einen Auftrag gibt, der hinterfragt werden kann. Auch können Review-Gespräche und Beobachtungsaufgaben für den Auftraggeber definiert werden.

Die Klarheit, die dieses Tool in den Prozess bringt, zeigt sich später an vielen Stellen. Der Coach kommt außerdem nicht in die Verlegenheit, eine erweiterte Führungsaufgabe zu übernehmen. Rollen und Aufgaben können nochmals für alle deutlich gemacht werden.

Erläuterungen zu den einzelnen Szenen beschreiben den Ablauf der Coachingsessions und die Rolle von Coach und Coachee.

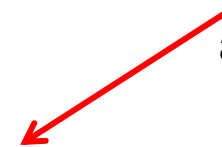
Schlüsselwörterverzeichnis

Anfangssituationen Tools für Business-Coaching 1

Schlüsselwörterverzeichnis

Aktives Zuhören	CD 2
Attribution	CD 2
Ausnahmen	CD 3
Begeisterung für das Problem	CD 3
Beliefs	CD 2
Besucher	CD 1
Chunk-down	CD 2
Chunk-up	CD 2
Contract	CD 1
Contracting	CD 1
Einstieg ins Weltbild	CD 2
Erfolgskriterien (SMARTER Ziele)	CD 1
Frag den Schlumpf	CD 2
Hot Cognitions	CD 2
Idiotische Ratschläge	CD 3
In den Busch schießen	CD 1
Jetzt-Filter	CD 2
Klagender	CD 1
Komplimente	CD 2
Konkretisierungsfrage	CD 1
Kunde	CD 1
Leerer Stuhl	CD 2

Begriffe nach
CD-ROM
aufgelistet



Das Schlüsselwörterverzeichnis liegt im PDF-Format vor. Hier erhalten Sie eine Übersicht zu allen verwendeten Begriffen und eine Auflistung darüber auf welcher CD-ROM sie zu finden sind.

Themenbeispiele



Wählen Sie aus den 4 Themengebieten der Coaching-Reihe: Anfangssituationen, Perspektivwechsel, Lösungsfindung und Coachingszenen.

Für eine individuelle Beratung stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung: traintools@juenger.de oder Telefon: 069 83 00 66 43