

Coaching als modernes Führungsinstrument

Das Thema Coaching gewinnt zunehmend an Bedeutung. Um Mitarbeiter erfolgreich zu machen reicht es nicht, Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern zu treffen und zu kontrollieren. Unternehmen haben erkannt, dass regelmäßiges Coaching der Mitarbeiter eine nachhaltige Arbeitsqualität sicherstellt und somit die Leistungen sowie die Zufriedenheit der Mitarbeiter steigert.

Coaching ist ein wichtiges Instrument, um Mitarbeiter „Hilfe zur

Selbsthilfe“ zu gewähren. Es hat zum Ziel, die Selbstinitiative von Mitarbeitern zu fördern.

Für Führungskräfte ist Coaching somit ein wichtiger Baustein im Managementprozess und ein wichtiges Führungsinstrument, wenn es darum geht, die Mitarbeiter erfolgreich zu führen.

In dem Seminar *Führungskraft als Coach* lernen Führungskräfte wichtige Coachingtools, um die Selbstinitiative und die Ergebnisorientierung



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie wissen, wie Sie ein Coachinggespräch aufbauen.

Sie können Ihre Mitarbeiter bei der Entwicklung eigener Lösungen zur Leistungssteigerung unterstützen.

Sie kennen vielfältige Fragetechniken als Basis für den Coachingerfolg.

Sie wissen, wie Sie den Coachingprozess gestalten, um eine nachhaltige Verhaltensänderung bei Ihren Mitarbeitern sicher zu stellen.

Sie können Widerstände seitens Ihrer Mitarbeiter wertschätzend begegnen und auflösen.

Sie wissen, wie Sie mit schwierigen Situationen in der Führung und insbesondere im Coaching umgehen.

Zielgruppe:

Die Zielgruppe besteht aus

Führungskräften, Nachwuchsführungskräften und Selbstständigen, die das Thema Coaching aktiv als Führungsinstrument einsetzen möchten sowie

Beratern, Trainern und Mitarbeitern, die ihre Coachingfähigkeiten ausbauen wollen.

Inhalte:

1. Führungskraft als Coach

- Rollenklärung Führungskraft und Coach
- Abgrenzung der Rollen
- Ressourcenorientiertes Coaching

2. Coaching

- Rolle und Aufgaben des Coaches
- Ziele und Einsatzmöglichkeiten
- Grundhaltung/Vorannahmen als Basis für die Zusammenarbeit mit dem Gecoachten
- Transaktionen in der Kommunikation
- Kommunikationstechniken für ein erfolgreiches Coaching
- Interventionstechniken

3. Der Coachingprozess

- Verlauf eines gesamten Coachingprozesses
- Auftragsklärung
- Nachhaltige Ergebnissicherung

4. Ablauf des Coachinggespräches

- Struktur des Coachinggespräches
- Präzision der Sprache
- Logische Ebenen zur Entwicklung von Handlungsstrategien
- Einsatz professioneller Fragetechniken
- Ergebnissicherung und nachhaltige Umsetzung

Dauer: 3 Tage

Teilnehmer: mind. 6, max. 10

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

Termine + Online-Anmeldung:
www.proveco.de/seminare.html

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

Bildungsurlaub: Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

Abschluss:
Teilnahmebestätigung

Investition:
1.270,00 € pro Person inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminarge-tränken, Fotoprotokoll, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Investition ist steuerlich absetzbar. Eine Ratenzahlung ist auf Wunsch möglich.

Führungskraft als Coach

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

Wir haben Interesse an einem firmeninternen Inhouse-Seminar. Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Absender:

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter www.proveco.de/infocenter/unsere-agb einsehen.

Datum

Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH
Poststraße 14 - 16
20354 Hamburg
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90
E-Mail: info@proveco.de
www.proveco.de

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

über GoogleSuche auf proveco.de
 auf Empfehlung von _____

seminarmarkt.de

trainer.de

seminarspiegel.de

salesjob.de/akademie

seminarshop.de

sonstige: _____