

Inhalt

Vorwort	I
---------------	---

Inhalt	III
--------------	-----

Abbildungen	VII
-------------------	-----

Kapitel 1

Coaching – Was ist das?	1
Welche Verhaltensweisen von Vorgesetzten gibt es?	4
Coaching als engpasskonzentrierter Entwicklungsprozess	7
Drei Fragen an Sie als Führungskraft	9

Kapitel 2

Welche Anforderungen erfüllt ein guter Coach?	11
Ihre Rolle als Führungskraft	13
Überraschender Karriereknick	21
Checkliste: Grundeinstellungen eines Coachs	23
Voraussetzungen für gutes Coaching	27
Systemische Coaching-Techniken	31
Zusammenfassung	41

Kapitel 3

Welche Verhaltensweisen unterstützen den Coachingprozess?	43
Führungsstil und Menschenbild	45
Der Reifegrad des Mitarbeiters	49
Effektive Coaching-Verhaltensweisen	53
1. Fordern	53
2. Ermutigen	54
3. Unterstützen	54
4. Nachhalten	57
Übung: Erlebte Coaching-Verhaltensweisen	48

Kapitel 4

Wie gestalten Sie als Führungskraft einen effektiven

Coachingprozess? 61

Der Coachingprozess im Überblick 63

Die Ziele des Coachingprozesses 64

Die einzelnen Schritte im Coachingprozess mit Ideen und Anregungen zur individuellen Gestaltung 64

1. Entwicklung eines konkreten Anforderungsprofils 64

2. Vereinbarung des Coaching-Kontraktes 68

3. Herausarbeiten des Wachstumsknotens 70

4. Der Wie-Plan als zentrales Instrument 72

5. Kontrolle während des Coachingprozesses 76

6. Schaffung eines guten Klimas 78

Wie coachen Sie Mitarbeiter, die Seminare besuchen? 81

Kapitel 5

Welche speziellen Coaching-Fähigkeiten sind gefragt? 85

Die Kompetenz der Führungskräfte 87

Die „Ich-Zustände“ 92

Test „Ich-Profil“ 96

Was ergibt sich für Sie als Führungskraft daraus? 108

Entwicklung von „Personal Mastery“ 113

Mentales Training 122

Zusammenfassung 124

Kapitel 6

Wie gestaltet man Coaching im Vertrieb? 125

1. Stufe: Definition des Wachstumsknotens 128

2. Stufe: Wie-Plan-Entwicklung 130

3. Stufe: Verhaltenssicherheit bei den neu erworbenen Fähigkeiten erzeugen 132

4. Stufe: Training-on-the-job bei adäquaten Verkaufsgesprächen 132

5. Stufe: Feedbacksitzungen nach jedem gemeinsamen Verkaufsgespräch 133

Kapitel 7**Wie implementiert man das Coaching****im Unternehmen? 135**

Das Gesamtsystem Unternehmen 137

Checkliste: Entwicklung einer Vision 142

Sieben Schritte zur Entwicklung des Coachings 145

Profilbogen zur Analyse des Verhaltens der
Team-Mitglieder 147

Literaturverzeichnis 153

Stichwortverzeichnis 155

Zu den Autoren 157

Coaching

Die Führungskraft als Trainer

Hamann, A.; Huber, J.J.

2001, XI, 157 S., Hardcover

ISBN: 978-3-658-07831-7