

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



<http://www.springer.com/978-3-658-07831-7>

Coaching

Die Führungskraft als Trainer

Hamann, A.; Huber, J.J.

2001, XI, 157 S., Hardcover

ISBN: 978-3-658-07831-7