THEOS CONSULTING AG

Die sieben Phasen des Coachings

1. Beratung und Vereinbarung

- Telefonischer Erstkontakt – Inhalte
- Vergleich des Leistungsangebotes mit dem Coaching-Wunsch des Kunden.
- Ist der Coach der richtige Fachmann/frau für dieses Thema?
- Klärung des Honorars
- Verabredung einer Probestunde
- Stimmt die Chemie zwischen Coach und Coachee?
- Wie wird gearbeitet, welche Methoden werden verwendet?
- Ist der Coachee coachbar?
- Möglicher Verweis zu anderen Fachleuten: Psychotherapie, Klinik
  Transparenz sichert klare Ergebnisse
- Nach der ersten Probestunde formalen Vertrag aufsetzen

2. Zielbestimmung (Soll-Zustand)

- ➢ Zielorientiertes Fragen: Zielcheck
- ➢ Kriterien für wohlgeformte Ziele im Coachingprozess anwenden

Folgende Fragen führen zum Ziel:

- Was genau ist Ihr Thema?
- Standortanalyse:
- Ist-Zustand - „Wo stehen Sie jetzt mit Ihrem Thema?“
- Welche Aspekte gehören zu Ihrem Thema?
- Welche Ressourcen stehen Ihnen zur Verfügung?
- Wo wollen Sie hin?
- Was genau ist Ihr Ziel?
- Der Coach beantwortet die Fragen zur Art und Umfang der Arbeit.

HAUPTSITZ

THEOS CONSULTING AG
Ecke Holz 13
34369 Hofgeismar
Deutschland

FON: +49 (0) 56 71 / 50 700 10
FAX: +49 (0) 56 71 / 409 341
E-MAIL: theos-consulting@t-online.de
WEB: www.theos-consulting.de

HANDELSREGISTER

Amtsgericht Kassel
HRB 15574
UST-IDNR.: DE 279 113 937

VORSTAND | AUFSICHTSRAT

VORSTÄNDIN:
Theresia Maria Wuttke

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER:
Ralf Jantschke

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER:
Sonja Heimbs, Roman Kolesnikov

- Zielvereinbarungen mit
- realistischen und umsetzbaren Zielen mit dem Kunden vereinbaren
- Es wird ein großes Ziel mit Teilzielen vereinbart und ein klarer Zeitplan festgelegt.
- Die Zielvereinbarung wird von beiden Parteien unterschrieben

Der Coach handelt nie ohne Auftrag

Im Coaching wird grundsätzlich von Chancen und Möglichkeiten ausgegangen.

3. Analyse (Ist-Zustand)

- Informationssammlung in den Arbeitsfeldern: Themencheck, Ressourcencheck, Energiecheck
- Überprüfung der ursprünglichen Zielsetzung Standortbestimmung

4. Intervention & Realisierungsphase

- Variation der Betriebstemperatur mittels der logischen Ebenen

5. Begleitende Ausweitung/Evaluation

6. Erfolgskontrolle

7. Abschluss/Neuorientierung

Die Qualitäten des Coachs:

- Präsenz
- Achtsamkeit und Empathie
- Differenzierte Wahrnehmung
- Authentizität
- Soziale Kompetenz
- Emotionale Kompetenz
- Ebenbürtigkeit mit dem Coachee
- Achtung vor dem Gewordenen
- Respekt
- Eigenverantwortlichkeit
- Nachhaltigkeit
- Empathie
- Wertfreiheit, Erschaffen eines wertfreien Raumes
- Loyalität
- Integrität
- Psychohygiene, seinem eigenen Werdeprozess verpflichtet sein
- Erfahrenswissen. Die eigene Transformations- und Integrationsarbeit
- Fachwissen: Tiefenpsychologisch fundiertes Coaching
- Basis Grundlagenkompetenz der Jungschen Psychologie
- Evolutionäre Bewusstseinsentwicklung
- Das Bewusstsein auf den verschiedenen Ebenen des Seins
- Arbeit mit der IQ,EQ,SQ,KQ Intelligenz
- Methodenkompetenz
- Kommunikations- Kompetenz
- Führen durch Fragen
- Konfliktlösungskompetenz
- Systemische Kompetenz
- Integrationskompetenz

Geheim zu haltende Information. Alle Rechte an dieser Information, wie Urheber-, Patent-, Gebrauchs-muster-, Design- und/oder Markenrechte verbleiben bei Theresia Maria Wuttke. Kenntnis von dieser Information lässt Weiterbenutzungsrechte nicht entstehen.