



Coaching

Führungscoaching

Nutzen Sie die Arbeit mit einem externen Sparringspartner, um aktuelle Anliegen lösungsorientiert zu reflektieren



Trainer
Mediator
Systemaufsteller & Coach



Coaching

Ihr Nutzen

In Ihrem beruflichen Werdegang gibt es einen konkreten Anlass, der Ursache oder Impuls für eine Entscheidung, Neuorientierung oder Veränderung ist? Ob Jobwechsel, Übernahme einer neuen Aufgabe, Work Life Balance oder Konfliktbearbeitung - nutzen Sie die Zusammenarbeit mit einem Coach für eine effektive Reflexion der Situation und zur Erarbeitung von Lösungen.

Zu ganz individuellen Fragestellungen erarbeiten Sie neue Perspektiven und Handlungsalternativen. Hier einige Beispiele:

Das Verhalten eines Ihrer Mitarbeiter ändert sich nicht, obwohl Sie bereits mehrere Gespräche geführt haben. Vielleicht befinden Sie sich auch gerade in einer schwierigen Situation, weil Sie selbst mit einem neuen Vorgesetzten arbeiten. Sie fragen sich, wie Sie die Arbeit in Ihrer Abteilung effizienter organisieren können. Oder Sie benötigen einen versierten und vertrauenswürdigen Coach, wenn Sie vor wichtigen Führungsentscheidungen stehen.

Arbeiten Sie ganz individuell an der Erreichung Ihrer Ziele sowie der Steigerung Ihres Erfolges.



Coaching

Mögliche Coachinganlässe

- Führungssituationen überdenken
- sich auf neue Aufgaben vorbereiten
- Umgang mit veränderten beruflichen Anforderungen
- Veränderungsprozesse begleiten
- Verhaltensalternativen in Führungssituationen entwickeln
- Unterstützung bei Klärungen/Entscheidungen
- Konfliktsituationen beleuchten/Lösungsalternativen entwickeln
- Fähigkeit zum Selbstmanagement erhöhen
- Selbstwahrnehmung verbessern
- Karriereplanung bzw. Nutzung der eigenen Potenziale
- Stress bewältigen und Herausforderungen angehen
- Zielorientierung steigern
- ... das, was für Sie gerade im Fokus steht ...



Coaching

Die Zielgruppe

Führungskräfte vom Teamleiter bis zum Bereichsleiter oder Führungskräfte, die erstmals eine Führungsaufgabe übernehmen bzw. auf eine neue Aufgabe vorbereitet werden

Methoden

Häufig werden Coaches gefragt, welche Methoden sie im Coaching einsetzen. Hier eine Auswahl:

Lösungsorientierte Fragestellungen, Antreiberkonzepte, Egogramm, zirkuläres Fragen, inneres Team, Arbeit mit Zielen, Elemente der systemischen Strukturaufstellung, der Gestaltarbeit oder des NLP (z. B. Timeline), Simulation von Gesprächstrainings, Coach als Sparringpartner, Ressourcenarbeit und vieles mehr

Das Coaching kann auch telefonisch erfolgen.

Dauer

Der Coachingprozess wird individuell abgestimmt.

Ort

Wird durch den Kunden festgelegt.



Referenzprojekte

- **Coaching von neuen Führungskräften:**
Auseinandersetzung mit der neuen Rolle, den Einsatz von Führungsinstrumenten reflektieren, den eigenen Führungsstil finden, persönliche Stärken- Analyse, Umgang mit herausfordernden Führungssituationen uvm.
- **Coaching bei Strategiewechsel oder neuem Vorgesetzten:**
Wie gehe ich mit der neuen Situation um? Was bedeutet das für mich? Welche Möglichkeiten entstehen dadurch? Welche Entscheidungen sind von mir gefordert? Was beunruhigt mich oder das Team? uvm.
- **Coaching im Vertrieb :**
Steigerung der Vertriebskompetenz (Strategie und Gesprächsführung), Begleitung von Führungskräften auf dem Weg zum Vertriebscoach, Neukundengewinnung, langjährige Erfahrung zu allen Vertriebsthemen
- **Coaching von Abteilungsleitungen in Verwaltungen und Non-Profit-Organisationen**
- **Coaching bei der Einführung neuer Führungsinstrumente:** z. B. Führen mit Zielen und Mitarbeiter-Jahresgespräch, neues Beurteilungssystem: Beratung, Trainingskonzeption und -durchführung, Coaching
- **Teamcoaching**



Der Business Coach

Rudi Dobrinski ist ein gefragter Führungskräftetrainer, Führungskräfteentwickler, systemischer Berater, Wirtschaftsmediator und Business Coach. Er verfügt über Know-how aus 10 Jahren Beratung, Training und Coaching und über 20 Jahre Praxiserfahrung aus Führung und Vertrieb. Zu seinen Coaching-Klienten zählen Führungskräfte aller Ebenen. Schwerpunkte ist dabei Handel und Fertigung ebenso wie die Dienstleistungsbranche, z. B. Möbelhandel, (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Technologieunternehmen, Forschung, die Immobilienwirtschaft u.v.m. Nach meinem Verständnis ist Coaching für den Coachingnehmer in erster Linie Hilfe zur Selbsthilfe. Mein Motto lautet deshalb:

***„Man kann einen Menschen nichts lehren,
man kann ihm nur helfen, es in sich
zu entdecken.“***

Kontakt:

Rudi Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 - 735 87 74
mobil: +49 (0)1 74 - 1 86 23 61
Internet: www.rudi-dobrinski.de
E-Mail: mail@rudi-dobrinski.de