

Coaching – was ist das?





Was ist Coaching ?

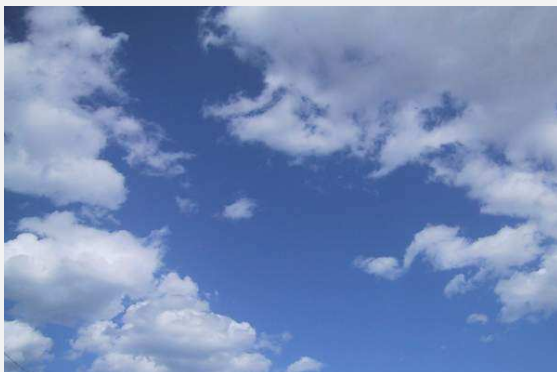
Coaching ist ein persönlicher Beratungsprozess, der berufliche und private Inhalte umfassen kann.

Coach und Kunde arbeiten auf "Augenhöhe" zusammen. Es geht nicht um „Besserwissen“, sondern um das Entwickeln neuer Sichtweisen und Handlungsmöglichkeiten.

Kunde eines Coachings kann sowohl eine einzelne Person als auch eine Gruppe mit einem gemeinsamen Anliegen sein.

Im Coaching entsteht die Gelegenheit,

- die eigenen Einschätzungen offen aussprechen zu können – ohne dafür beurteilt zu werden.
- einmal aus der Situation auszusteigen und von einer neutralen Warte aus auf die Situation zu gucken.
- Sich der eigenen Motive und Handlungen bewusst zu werden und sie zu wandeln, wenn sie nicht hilfreich sind.



Coaching ist Beratung auf der Prozessebene, d.h. der Coach liefert nicht die „richtige“ Lösung, sondern begleitet den Kunden und arbeitet mit ihm gemeinsam daran, eine eigene, individuell passende Lösung zu entwickeln.

Aufgabe des Coachs ist es, mit dem Kunden aus einer neuen Perspektive auf seine Situation zu schauen, neue Impulse zu geben und so Handlungsalternativen zu entwickeln.

Die Auswahl einer „richtigen“ Lösung trifft der Betroffene selber.

Ziel eines Coachings ist es, das Anliegen des Kunden zu seiner Zufriedenheit zu lösen.

Dazu gehört die Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten des Kunden – wieder eine Wahl haben und/oder eine gute Wahl treffen zu können.



BERGNER
Train&Coach *biz*

Die Coache



Inken Bergner

Jahrgang 1968, Dipl.Päd., Zusatzausbildungen zur systemischen Supervisorin und Organisationsberaterin, Schwerpunkte: Personalentwicklung, Einzel- und Teamcoaching, Konfliktmoderation, Konferenzdesign und Konferenzmoderation, Großgruppeninterventionen, Prozessbegleitung in Veränderungsprozessen z.B. für EADS, Volkswagen, ZF Lemförder, Landessportbund Niedersachsen. Ausbildung u.a. bei Insoo Kim Berg (Begründerin des lösungsorientierten Ansatzes in der Beratung).



Dr. Ingo Bergner

Jahrgang 1961 Dipl. Päd., Dr. Phil., Zusatzausbildungen zum systemischen Supervisor und Organisationsberater, NLP-Master, EFQM Open Market License Trainer, Six Sigma Green Belt. Vormalig Promotion am Inst. f. Wirtschaftspäd., Universität Hannover, Leiter Inhouse Projekte, Akademie für Führungskräfte Bad Harzburg und Leiter Organisationsentwicklung, ZF Lemförder Fahrwerktechnik. Schwerpunkte: EFQM / Excellence Beratung, Prozessbegleitung in Veränderungsprozessen, Coaching von Führungskräften und Beratern, Beratung Qualitätsthemen. Ausbildung u.a. bei Robert Dilts (Mit-Begründer des NLP), Bernd Isert, Norddeutsche Institut für Kurzzeittherapie u.a.



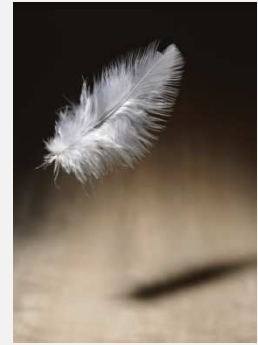
Klaus Gurland

Jahrgang 1957, Dipl.Päd., Zusatzausbildungen: Systemische Transaktionsanalyse für Organisationsentwicklung, Human Resources Management; vormalig stellv. Personalleiter Diakonissen-Mutterhaus Rotenburg/Wümme e.V. (Klinik mit 1.700 MA);

Arbeitsschwerpunkte: Personalmanagement, Einzel- und Teamcoaching; Gruppensprecherschulung und Teamentwicklung z.B. bei Hella Hueck, Volkswagen AG.



Spezielle Coachingangebote



Strategicoaching

Eine klare Strategie zu haben bedeutet, Ziele zu verfolgen und messbare Ergebnisse zu erreichen. Dies gilt für Unternehmen ebenso wie für Bereiche oder Abteilungen. Die Aufgabe von Führungskräften ist die Erarbeitung und Umsetzung einer tragfähigen Strategie. Strategicoaching unterstützt Führungskräfte bei einer ihrer wichtigsten Aufgaben.

Teamcoaching

Unterschiede und Gemeinsamkeiten – eigene Bedürfnisse und Notwendigkeiten der Aufgabe – Teamorientierung und Zielorientierung. Ob in großen und kleinen Projekten oder in der täglichen Zusammenarbeit: Eine grundlegende Aufgabe von Arbeitsgruppen ist es, diese Spannungsfelder in eine Balance zu bringen.

Teamcoaching hilft, die vollen Potentiale zu entfalten.

Innehalten und Denken

Im „Entschleunigungs-Coaching“ für Führungskräfte wird aktiv der beruflichen und privaten „Beschleunigung“ des Lebens entgegengesteuert. Die „Langsamkeit“ wieder zu entdecken und Dingen gründlich, durch Nachdenken und Sprechen, auf den Grund zu gehen. Dieses Coaching wird als Grundlage für die eigene Positionierung und strategische Planungen genutzt.

Veränderungcoaching

„Reisende soll man nicht halten“.

Nicht immer ist das derzeitige Unternehmen das einzig Richtige für die Führungskraft. Dies gilt sowohl aus Sicht des Unternehmens als auch aus der Sicht des Einzelnen. Veränderungscoaching hilft, die eigenen Stärken und Wünsche herauszuarbeiten und neue Ziele zu definieren. Auf dieser Basis kann dann neu über den Verbleib oder den Wechsel des Unternehmens entschieden werden.

Einarbeitungscoaching

Die ersten 100 Tage. Coaching für neue Führungskräfte.

Neue Führungskräfte nutzen ihre kostbare Zeit durch eine optimierte Einarbeitung - schon vor dem Start.

Anfangen und wirklich loslegen können. Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können schneller gut arbeiten, wenn die Einarbeitungszeit effektiv und umfassend gestaltet wird.

Checklisten, Patensysteme, Feedback-Gespräche sind u.a. Methoden für den optimalen Start der Neuen in Ihrem Unternehmen.

Unser Ansatz im Training und Coaching:

Interessengruppen beachten

Organisationen und Einzelne entwickeln sich in der Auseinandersetzung mit ihren bedeutsamen Umwelten. Dazu gehören z.B. **Mitarbeiter, Kollegen, Partner, Kunden und Gesellschaft.**

Wir integrieren in unseren Trainings und Coachings die relevanten Interessen dieser Gruppen. So entstehen tragfähige, sinnvolle Lösungen. Das Ziel: Gewinner – Gewinner – Lösungen.

Perspektivwechsel erleben

Verschiedene Beteiligte haben unterschiedliche Interessen. Sich in die Rolle der anderen denken zu können – Erkenntnisse zu gewinnen und damit eine gute Entscheidung zu treffen - ohne die Interessen des eigenen Unternehmens aus den Augen zu verlieren.

Mit unserer Arbeit fördern wir diese Kompetenz bei einzelnen und der Organisation.

Nachhaltigkeit sichern

Der Erfolg eines Trainings und eines Coachings zeigt sich häufig erst nach einer längeren Zeit. Wir verstehen es als unsere Aufgabe, Nachhaltigkeit von Entwicklung zu fördern. Dafür gibt es individuell anzupassende didaktische und technische Unterstützungsmöglichkeiten.

Lösungsorientiertes Vorgehen

„Nur über Probleme reden, heißt Probleme erzeugen“. Lösungsorientiertes Vorgehen heißt, die vorhandenen Ressourcen und Potenziale des Kunden zu aktivieren und für den Coachingprozess zu nutzen.

„Probleme“ werden auf dieser Basis zu Zielen, die Zielerreichung wird zu einem selbstbewußten Weg des Coachingkunden.

Weiterbildungsberatung und Konzeption von Weiterbildung

Nicht immer ist es klar, welche Kompetenzen gefördert werden sollen oder welche Form die richtige ist. Wir unterstützen Sie bei der Weiterbildungsplanung und erarbeiten mit Ihnen gemeinsam passende Lösungen.

Ziele setzen und erreichen.

Unsere Werte und mehr

Unser Netzwerk

Bergner.biz ist partnerschaftlich mit anderen Netzwerken verbunden. Unter anderem die Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachhochschulen sichert unsere Qualität. Diplomanden und Doktoranden werden von uns betreut: Nichts ist praktischer als gute Theorie.

Unsere Entwicklung

Wir sorgen dafür, dass wir leben, was wir sagen: Walk what you talk. Durch ständige eigene Fortbildung, Supervision und "reflecting teams" in der Projektarbeit. So entwickeln wir unsere Qualität kontinuierlich weiter.

Unsere Impulse

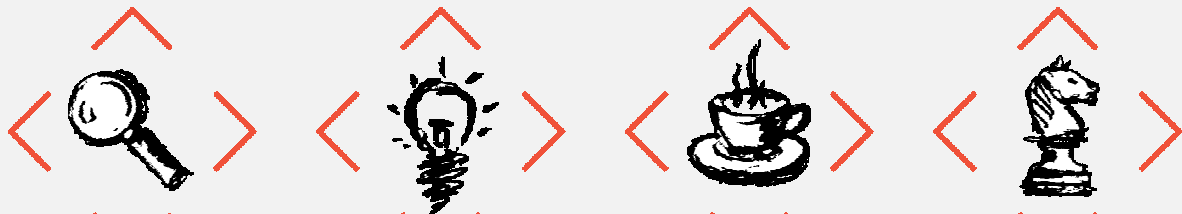
Ob als Coach, Trainer, Berater. Wir schaffen mit unseren Kunden Räume, Neues zu denken, zu testen und zu verankern.

Unser Ziel

Wir leisten hochqualifizierte, ziel- und lösungsorientierte Unterstützungsarbeit, deren Hauptziel es ist, die Kräfte innerhalb Ihrer Organisation zu mobilisieren und so dafür zu sorgen, dass wir möglichst schnell nicht mehr gebraucht werden.

Lösungsorientiert. Systemisch. Praktisch.

Mit Ihnen, unserem Kunden.



Kontakt

Bergner.biz
Sallstraße 76
30171 Hannover

Telefon: 0511 / 2 35 87 10
Telefax: 0511 / 2 35 87 13

E-Mail: info@bergner.biz
Internet: www.bergner.biz

Stand: Oktober 2008