

Inhaltsverzeichnis

- 1 Was ist Teamcoaching?
 - 1.1 Wer definiert sich als Team?
 - 1.2 Warum braucht „unser“ Team ein Coaching?
- 2 Die Prozesse im Teamcoaching
 - 2.1 Von Kontakt zum Kontrakt
 - Kontaktaufnahme zur Bezugsperson
 - Fragen die beantwortet werden müssen
 - Macht /Einfluss
 - Offenheit
 - Grobkonzept
 - Kontrakt
 - 2.2 Die Rahmenbedingungen / Was muss ich berücksichtigen?
 - Unternehmensleitlinien
 - Bestehende Unternehmenskultur
 - Geschäftsführung
 - Rahmenbedingungen
 - Angrenzende Teams und Abteilungen
 - Ziele
 - Was erwartet mich als Trainer?
 - Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
 - Vorerfahrungen mit anderen Trainern
 - 2.3 Möglichkeiten der IST-Analyse eines Teams Vorgespräche mit
 - Leiter / Chef / CEO
 - HR / PE / PA
 - Kollegen
 - Mitarbeiter (Teammitglieder) / Einzelgespräche
 - BR
 - Sonstige Einflussgruppen
 - (Umsonst) Mitarbeiter (1 Tag)
 - Tests
 - Teamrollen Belbin
 - MPA
 - Teamstruktur
 - Egogramm
 - 2.4 Die Rolle der Führungskraft im Coachingprozess
 - 2.5 Festlegung des Konzeptes / Wie wirkt sich das Konzept aus?
 - 2.6 „Der Spielverlauf ändert sich“
 - Neue Mitspieler im Prozess
 - Veränderungen der Einflusststrukturen und der Rahmenbedingungen
 - 2.7 Kein Teamcoaching ohne Überprüfung / Controlling
 - Überprüfbare Zwischenschritte während des Prozesses
 - Wann ist der Auftrag erledigt? Oder nach dem Prozess ist vor dem Prozess
 - Abschlussgespräche
- 3 Methoden im Teamcoaching
 - 3.1 Prozessbegleitung – Begleitung „on Job“
 - Definition der verschiedenen Rollen des Coaches
 - Arten der Interventionen
 - Krisen-/Crash-Management
 - 3.2 „Live“ – Coaching
 - 3.3 Einzelcoaching als Teil des Ganzen
 - 3.4 Wieso bekommen die ein Einzelcoaching?
 - 3.5 Konfliktvermittlung
 - Wofür steht der Konflikt zwischen Einzelpersonen
 - im Team?
 - in der Organisation?
 - Aufbau einer Konfliktkultur
 - 3.5.1 Umgang mit den „Streithähnen/hennen“ im Team
 - 3.6 Teamtraining im Teamcoachingprozess
 - 3.6.1 Konzept für ein 2,5 tages Indoortraining
 - 3.6.2 Konzept für ein 2,5 tages Outdoortraining
- 4 Der Coach im Prozess
 - 4.1 Der Trainer im Prozess
 - Auftragsklärung: Was ist der wirkliche Auftrag?
 - Grenzen und Kapazitäten des Trainers
 - Unterstützung für den Trainer (Supervision, Netzwerke)
 - Ablehnen eines Auftrages oder „lieber mal eine Konzeptpräsentation verhaufen“
 - 4.2 Prozess Owner oder „Mädchen für alles“
 - Keine Chance für Einzelkämpfer
 - Wer coacht einzelne Personen und wer führt den Prozess?
 - 4.3 Ist unser Coach noch auf unserer Seite?
- 5 Ein weiterer Prozess
 - 5.1 Beispiel: Automotive-Unternehmen
 - Aufbau eines Führungsteams
 - Von der Fehlzeitenanalyse zur Werteentwicklung