

Face to Face Ausbildung

# Coaching für das Marketing

## Um was es geht

Der wesentliche Unterschied zu anderen Formen des Know-how-Transfers liegt beim Coaching in der Individualität.

Einerseits wird gezielt auf die Persönlichkeit (-entwicklung) des Gecoachten eingegangen, andererseits auf seine individuellen Stärken und Schwächen. Das Programm kann mit Einzelpersonen oder in Gruppen durchgeführt werden.

Wir verstehen unter dem "Coach" eine Mischung aus Vertrauensperson, Trainer, Vermittler und Gesprächspartner, der zuhört, erklärt, vormacht, mitmacht, regelmäßig nachverfolgt und korrigiert, bewertet, leitet und stützt.

Ein Coaching beginnt bei uns mit der Definition eines Zielpaketes, das sich aus beruflichen und den wichtigsten privaten Zielen zusammensetzt. Auf der beruflichen Seite beinhaltet die Realisierung eines solchen Pakets die Vermittlung eines Instrumentariums, das dazu dient, die Produktivität, Effizienz und Effektivität im eigenen Verantwortungsbereich zu steigern. Auf der privaten Seite beinhaltet das Persönlichkeitscoaching die Einbeziehung aller Fakten, die sich fördernd oder behindernd auf den beruflichen Bereich auswirken.

Das gesamte Programm dient der Optimierung der angebotenen bzw. aufgedeckten Zustände im beruflichen und privaten Bereich, sofern dieses vom gecoachten gewünscht ist.

Von den Fortschritten eines gecoachten Mitarbeiters profitiert automatisch auch sein Unternehmen, das heißt, genau genommen sein eigener Verantwortungsbereich.

Um diese Fortschritte abteilungsübergreifend nutzbar zu machen, coachen wir auch Gruppen oder die Verantwortlichen für bestimmte Geschäftsprozesse und bilden zum Coach aus.

## Zielgruppen

Das Marketing-Coaching richtet sich an alle Mitarbeiter des Marketing, die Verantwortung für Ihr Unternehmen tragen.

## Ihr persönlicher Nutzen

Das Coaching erfolgt individuell: Sie bestimmen den Ort, die Zeit und die Themen. In Ausnahmefällen kann das Coaching auch als Gruppencoaching mit maximal 3 Personen durchgeführt werden.

## Unsere Vorgehensweise

- Startphase: Klärung der Aufgabenstellung, Definition des Auftrags
- Konzeptionsphase: Individuelle Ziele definieren, Lösungswege erarbeiten
- Umsetzungsphase: Erprobungsfelder abstecken, Praxistransfer vorbereiten, Feedback-gestützte Implementierung, Nachkontrolle

## Unsere Methoden

... sind Individuell und Ihren Erfordernissen angepasst:

- Lösungsorientiertes Interview
- Perspektivenwechsel durch zirkuläres Fragen oder Rollentausch
- Prozesssimulation
- Einsatz von Kreativitätstechniken
- Veränderungsaufgaben
- Humorvoll, manchmal provokativ, aber immer mit Wertschätzung, Lösungs- und Ressourcenorientiert
- Veränderungsaufgaben

## Unsere Ziele

- Stärken und Potenziale erkennen
- Zielbestimmung, Ziele erreichen, Motivation fördern
- Gewünschte Veränderungen möglich machen
- Schwierigkeiten überwinden und Lösungen finden
- Mit Energie und Freude zu Balance und einer glücklichen Lebensweise
- Evtl. Verhaltensänderung

## Mögliche Coaching- Inhalte

Fragen, die häufig als erstes gestellt werden:

- Wie bekomme ich den Rücken frei für wichtige Aufgaben?
- Wie stärke ich meine Handlungsfähigkeit?
- Wie vereinbare ich Beruf und Familie?

Kommunikation und soziale Kompetenz:

- Schwierige Gespräche führen
- Machtspiele - souverän bleiben
- Schlagfertigkeit
- Argumentationstechnik
- Konfliktvermeidungsstrategien
- Kundengespräche

## Präsentation:

- Überzeugend präsentieren

## Besprechungen:

- Das erfolgreiche Meeting
- Erfolgreiche Besprechungstechniken
- Konferenzleitungen
- Effektive Diskussionsleitung

## Verhandlungen:

- Strategische Verhandlungsführung

## Konfliktmanagement:

- Konflikte lösen
- Entscheidungen treffen

## Team:

- Erfolgreich im Team arbeiten
- Verbesserung von Konfliktsituationen

## Mitarbeitercoaching:

- Problematiken der täglichen Arbeit
- Verbesserung der Arbeitsproduktivität (Effektivität)
- Selbstmanagement
- Kompetenzentwicklung
- Smarte Unternehmensziele definieren und passende Marketingaktivitäten umsetzen
- Die eigene Positionierung schärfen oder neue Ideen konkretisieren
- Akquisegespräche und Kundentermine gut vorbereitet und gelassen meistern

## Projektbegleitendes Coaching:

- Verbesserung von Meetingprozessen (Effektivität, Dauer, Transfer...)
- Entwicklung des Projektmanagements, der Projektleitung
- Ergebnisverbesserung
- Verbesserung der Kommunikation und Kommunikationsabläufe
- Verbesserung von Konfliktsituationen

**Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot für das Marketing-Coaching an. Buchungsnummer 2011-05-06**

## **Heckl Consulting Hamburg**

Werderstrasse 58  
20149 Hamburg / Harvestehude  
Telefon +49 40 4104643  
Fax +49 40 448597  
info@heckl-consulting.de  
www.heckl-consulting.de