

Business Coaching

Executive Development



Mission

Wir unterstützen Führungskräfte unserer Kunden auf Stufe Executive und Senior Management darin, ihr Führungs- und Leistungspotenzial optimal zu entfalten, um in ihren Führungsrollen effektiver und effizienter zu werden.

Warum Business Coaching?

Aus Sicht des Coachees

- Fokussierung auf ausgewählte, erfolgskritische Führungsthemen
- Externe Unterstützung der Führungskraft bei der Gestaltung eines persönlichen Onboardings im Rahmen der Übernahme einer neuen Rolle, z. B. nach M&A-Transaktionen, Beförderungen oder Umstrukturierungen
- Externe Unterstützung bei der Bewältigung von anspruchsvollen Change-Situationen
- Klarheit über die langfristige professionelle Ausrichtung und berufliche Weiterentwicklung erlangen

Aus Sicht des Sponsors oder Auftraggebers

- Unterstützung der nachhaltigen Veränderung bestimmter Verhaltensweisen und Einstellungen bei Führungskräften
- Gezielte Weiterentwicklung des Führungsverhaltens von Potenzialträgern im Rahmen von Talent-Management-Programmen
- Massgeschneiderte Coaching-Massnahmen nach individuellen Anforderungen und Bedürfnissen aufgrund von stattfindenden Veränderungen
- Gezielte Investitionen in die langfristige Bindung von Führungskräften an Unternehmen
- Ad-hoc-Interventionen in Krisensituationen

Ziele

- Befähigung des Coachees, eine aktuelle oder zukünftige Funktion optimal wahrzunehmen und in eine angestrebte Schlüsselposition hineinzuwachsen
- Bewusstmachen von neuen Handlungsoptionen und Begleitung des Coachees im Lösungsfindungsprozess, z. B. im Rahmen von kritischen Führungs-, Geschäfts- oder Veränderungssituationen
- Freimachen von vorhandenen Ressourcen, Entfaltung von Potenzialen und Angebot von Hilfe zur Selbsthilfe
- Gemeinsame Definition des Wegs zur Erreichung definierter, konkreter Ziele, wobei der Coach die Verantwortung für den Prozess und der Coachee die Verantwortung für die Ziele sowie die vereinbarten Massnahmen übernimmt

Nutzen

Für den Coachee

- Erweiterung seiner Führungs- und Verhaltenskompetenzen
- Gesteigerte Performance aufgrund erhöhter Führungseffektivität und -effizienz
- Neutrales Feedback durch den Coach als Sparringspartner
- Professionelle Beratung in Change-Situationen
- Standortbestimmung in Zeiten beruflicher Neuorientierung sowie optimale Platzierung innerhalb des Unternehmens

Für den Auftraggeber bzw. Sponsor

- Ausdruck von Wertschätzung und Anerkennung zur Steigerung der Motivation und der langfristigen Bindung von Potenzial- und Leistungsträgern an das Unternehmen
- Besserer Fit zwischen Anforderungsprofil und gezeigtem Führungsverhalten der Mitarbeitenden
- Steigerung des Geschäftserfolgs durch effektivere sowie effizientere und damit wirkungsvollere Führungskräfte innerhalb der eigenen Organisation

Charakteristika

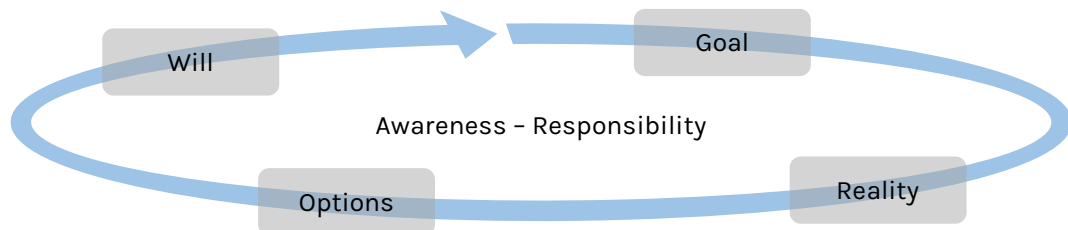
Methode

- Individuelles, massgeschneidertes Business-Coaching-Verfahren
- Einsatz verschiedener Interventionstechniken

Dauer und Ort der Durchführung

- In der Regel maximal zehn Business Coaching Sessions
- Situationsspezifische Frequenz der Business Coaching Sessions
- Ständige Verfügbarkeit des Coaches bei Fragen, auch ausserhalb der definierten Business Coaching Sessions
- Realisierung in den Offices von xcg, an Standorten unserer Kunden im In- oder Ausland oder unter Einsatz modernster Technologie

Unser Coaching-Ansatz folgt dem GROW-Modell (vgl. Whitmore, John; Coaching for Performance, Nicholas Brealey Publishing: 2009)



Professionelles Team

- Die Coachees werden von erfahrenen xcg Coaches begleitet, die entsprechend ausgebildet sind und über langjährige Berufs- und Führungserfahrung verfügen

Prozess

Coaching Agreement und Contracting

- Präsentation des xcg Coaching-Prozesses und der entsprechenden Methodik
- Ermittlung und Analyse der Kundenbedürfnisse zur Abstimmung der Coaching-Themen mit dem Auftraggeber/Kunden
- Besprechung der Coaching-Themen mit dem Coachee
- Finale Abstimmung der Coaching-Themen zwischen Coach, Coachee und Auftraggeber
- Offerte und Coaching Agreement



Realisation der Business Coaching Sessions

- Festlegung der Coaching Roadmap mit dem Coachee
- Durchführung der Business Coaching Sessions unter Einsatz verschiedenster Methoden und Instrumente
- Vorbereitung des Coachees durch «Homework» auf nächste Business Coaching Sessions
- Reviews & Controlling bei Halbzeit und nach Abschluss der vereinbarten Business Coaching Sessions



Auswertung & Feedback

- Finaler Review der durchgeführten Business Coaching Sessions mit dem Coachee und Evaluation des Zielerreichungsgrades
- Erstellung und Besprechung des finalen Business Coaching Reports mit dem Sponsor sowie dem Coachee
- Unterstützung bei der Planung weiterer Entwicklungsschwerpunkte und -massnahmen