ERWEITERUNG: MENTOREN-MODELL 3.0



Vermittlung eines TC-Leitbilds!

- 1. Verantwortungsbereiche und Anforderungen klären (Lernzielkatalog)
- 2. Aufgaben eines TC besprechen

Beratung des TC!

- 1. Jahresplanung + Absprache mit dem Vertrieb unterstützen
- 2. Werbevorbereitung erarbeiten
- 3. Problembewältigung fördern
- 4. Als Ansprechpartner bereitstehen
- 5. Schulungskonzept für MA
- 6. Zeitmanagement
- 7. Unterstützung bei der Kommunikation mit dem Kunden und dem Vertrieb
- 8. Auf Stolpersteine aufmerksam machen

Begleitung des TC!

- 1. In Kontakt bleiben / als Coach präsent sein!
- 2. Protokolle führen über TCs
- Gemeinsam Ideen erarbeiten
- Absprachen treffen
- Arbeitsaufträge vergeben/kontrollieren
- 6. Anreize in Aussicht stellen

Absicherung von Formalitäten

- 1. Vor Werbestart (Übernahme)
- 2. Werbestart
- 3. TC-Routinen

Ziele

4. Werbeabschluss (Übergabe)

Vertrauensverhältnis Coach und TC

- 1. Motivation fördern
- Commitment
- Offenheit für Veränderung

Feedback

- 1. konstruktiv
- 2. konkret
- 3. motivierend
- 4. im Dialog
- 5. dosiert
- 6. wohlwollend

Checklisten erarbeiten

Reflexion

Geleitetes Entdecken/

Sokratischer Dialog

Beobachtungen wertfrei beschreiben

Ziele besprechen

Konzepte erarbeiten

Demonstration

Vorschläge unterbreiten

Perspektiven aufzeigen

Positiv verstärken

Coaching-

COACHING

Coaching-Methoden

Qualitätssicherung

- 1. Individueller Anspruch für Wohlfühl- und Leistungsklima klären
- 2. Gemeinsame Ziele besprechen und Planung des Vorgehens
- 3. Zur Reflexion anregen

Der Coach stört den **Arbeitsablauf** des TCs nicht

NICHT dem TC Arbeit abzunehmen

Coaching

bedeutet

Selbstständige Skills und Bewältigung Methoden von Anforderungen vermitteln

Coaching richtet sich in erster Linie an den TC