

Tips & valkuilen bij het opstellen van een actieplan



**COACHING
THE SHIFT**
TOWARDS ORGANIZATIONAL HEALTH

www.coachingtheshift.com

Valkuil #1

De uitkomst dicteren

Coach worden betekent facilitator zijn voor jouw klanten. Soms sturen onervaren coaches onbewust en ongewild de klant in een bepaalde richting.

Je kan dit voorkomen door altijd alert te blijven voor dit soort gedrag.

Valkuil #2

Onvoldoende luisteren

Soms nemen we onvoldoende tijd om ons te verdiepen in de situatie van de klant te begrijpen.

Is alles gezegd geweest of houden sommige mensen nog iets achter? Zorg dat je met alle stakeholders hebt afgestemd voor je beslissingen neemt.

Valkuil #3

Geen succes indicatoren

Zonder succes indicatoren kan je geen coaching traject afronden. Hoe weet de klant of jij aan hun verwachtingen voldoet zonder dat je ROI kan aantonen?

Je mist hier ook de kans om te leren uit jouw evaluatie zowel doorheen als na het coaching traject.

Tip #1

Actief luisteren

Coach worden is jezelf inzetten om andere mensen op een dieper level te begrijpen. Een handige tool hiervoor is het Luisteren - Samenvatten - Doorvragen model.

Je luistert met het doel om de ander beter te verstaan, niet om jouw punt of visie door te drukken.

Tip #2

Verborgen communicatie

Coach worden betekent ook dat je tussen de lijnen kan lezen. Welke verborgen communicatie ontdek je bij de klant?

De manier waarop iemand iets zegt brengt vaak zaken aan het licht die woorden niet kunnen. Durf als coach om je vermoedens hier te bevestigen, zonder een oordeel te vellen.

Tip #3

Visualiseer succes

Hoewel veel mensen de impact van coaching wel beseffen is het vaak moeilijk om aan te tonen.

Er zijn naast primaire voordelen zoals betere prestaties namelijk ook veel secundaire voordelen aan coaching. Denk bijvoorbeeld aan een betere werksfeer of hogere retentie.



**COACHING
THE SHIFT**
TOWARDS ORGANIZATIONAL HEALTH

Ontvang meer tips & inzichten op onze website!

Magaly De Smet
Co-founder & Master Coach

www.coachingtheshift.com

