

ZEHN PHASEN IM COACHING



**Demo
Seminar-
Unterlage
Auszug**

**Halt und
Orientierung im
Coachinggespräch.**

Ein Routenvorschlag für das Coachinggespräch

Ein Coaching-Gespräch ist wie eine gemeinsame Wanderung durch unbekanntes Gelände. Damit diese Reise gelingt, braucht es eine Landkarte mit Orientierungspunkten. Die folgenden Phasen dienen als Wegweiser für Coaches durch eine Coachingsitzung (inkl. Vor- und Nachbereitung): Die 10 Phasen schaffen Struktur, lassen aber zugleich genügend Raum für Flexibilität.



Die Stationen im Detail

0

Vorbereitung auf das, was kommen kann

Auf das Thema **vorbereiten**, Beziehung zum Kunden reflektieren, evtl. eine KI nutzen, den Raum vorbereiten, einstimmen.

1

Ankommen, Rapport herstellen und Setting klären

Vertrauensvolle Atmosphäre gestalten, Erstkontakt oder Folgesitzung, Coaching-Rahmen klären.

2

Anlass für dieses Gespräch

Den eigentlichen Auslöser für das Coaching **verstehen** und erste Resonanz für den Prozess öffnen.

3

Anliegen, worum es geht

Das eigentliche Thema **entdecken**, Orientierung gewinnen, Prioritäten herausarbeiten – Modus: gemeinsamer Tanz ums Liegende.

4

Ziel in der Zukunft

Den in der Zukunft erwünschten Zustand **konstruieren** (lassen) und Motivation sowie Richtung für den Prozess geben.

5

Ziel der Coachingstunde

Klares Ziel für die heutige Sitzung **konstruieren und festlegen** – fokussiert und konkret.

6

Spielregeln für die Zusammenarbeit

Arbeitsweise, Rollen und methodisches Vorgehen gemeinsam abstimmen – kooperieren – den **“Spielplan”** gemeinsam entwickeln.

7

Das eigentliche Coaching

Intensiv coachen, **lösungs-fokussiert und systemisch beraten** mit Fokus auf die eigene Prozessführung / Prozessbegleitung und Kundenorientierung – alles ist möglich!

8

Transfersicherung für nach dem Coaching

Erkenntnisse **sichern**, nächste Schritte planen und Umsetzung vorbereiten.

9

Abschluss

Was ist nach einem Coaching anders? Nur alles!

Diese Sitzung **abschließen** mit Rückblick, Würdigung und Rückkehr in den Alltag und Ausblick auf den weiteren Prozess.

Phase 3: Anliegen



Im Anliegenanz aktiv zuhören.

In dieser Phase richten wir unsere Aufmerksamkeit auf das, was wirklich Thema ist.

Oft erzählen Klient:innen vieles auf einmal – Situationen, Emotionen, Personen, Strukturen.

Wir hören mit allen Ohren AKTIV zu: aufmerksam, differenziert – wie in einem schwungvollen Tanz führen wir unsere Klient:innen übers Parkett.

Anliegen lassen sich oft auf zwei Achsen betrachten:

- ICH – DU – SYSTEM als Ebenen, auf denen etwas wirkt, und
- Fühlen – Handeln – Denken als Ausdrucksformen, in denen es sich zeigt.

So wird aktives Zuhören auch zu einer Art Sortierhilfe: Wir erkennen, wo das Anliegen seinen Ursprung hat – und wo die Lösung vielleicht entstehen kann.

Was wir in dieser Phase tun:

- Wir hören aktiv und resonant zu.
- Wir spiegeln, was wir wahrnehmen – emotional, strukturell, kognitiv.
- Wir prüfen Hypothesen: Spielt sich das Thema eher im ICH, im DU oder im SYSTEM ab?
- Wir gewinnen Orientierung: Worum geht es tatsächlich – und wo beginnen wir die Arbeit – im Denken + Handeln + Fühlen.

Demo
Seminar-
Unterlage





WECK DEN PHÖNIX IN DIR



im indigu
Zertifikatslehrgang
Systemisches Coaching.



Zum Beitreten scannen