

# Individuell Coachning

Coachning och stöd för utveckling till den som är rätt ny i sin yrkesroll eller som känner att man behöver lite nya idéer och intryck.

Ofta bra med någon erfaren person utanför företaget att prata med, vare sig det kallas coachning, mentorskap, bollplank eller rådgivning.

Vi diskuterar de verksamhets- och affärsmässiga delarna av jobbet men tar givetvis även upp de mera personliga aspekterna i yrkesrollen.

Vår coachning innehåller förutom stöd i aktuella funderingar och problem även vissa inslag av utbildning och förmedling av erfarenheter.

Exempel på yrkesroller där vår coachning passar bra:

- Exportsäljare
- Säljledare inom B2B försäljning
- Mellanchefer
- VD i SME företag

## **Standardupplägg Coachning:**

-Inledande träff (ca 45 min)

Vi träffs och sätter oss in i deltagarens roll och verksamhet, sedan väljer vi tillsammans ut fem lämpliga ämnen för de kommande träffarna

-Coachningsträffar (90 min x 5) ca 3 veckor emellan

Vi lägger ungefär halva tiden på att diskutera det utvalda ämnesområdet och den andra halvan på aktuella frågor som deltagaren vill ta upp

-Uppföljningsträff (ca 45 min) 2-3 månader senare

Vi sammanfattar och följer upp hur det gått med handlingsplanen

Hör av er så diskuterar vi ett coachningsupplägg som kan passa för er eller om ni kanske i stället vill ha en särskilt anpassad utbildning inom områdena ledarskap, export eller B2B försäljning.