

10 Tipps, was du als Coach tun kannst, um Kund:innen optimal in ihrem Findungsprozess zu unterstützen

**Text:
Renate Sandler**

TRAINERIN FÜR BUSINESS ETIKETTE UND ALS
SYSTEMISCHER COACH

www.richtigstilvoll.at

Intention

Ein guter Coach arbeitet in diesem Bereich, um Klient:innen am Weg zum Erfolg zu unterstützen. Er oder sie zieht selbst eine gewisse Begeisterung aus dem Fortschritt der Coachees und stellt nie den finanziellen Aspekt in den Vordergrund.

Spezifizierung

Achte darauf, dass du keinen „Bauchladen“ anbietest. Als Coach spezialisierst du dich auf bestimmte Themen. Bist du für jeden Bereich der perfekte Coach, wirst du schnell unglaubwürdig. Sag daher auch mal „Nein“ zu einem Auftrag, wenn du merkst, dass du nicht optimal unterstützen kannst.

Verantwortung

Du bist für den Prozess des Coachings verantwortlich, nicht für die Lösung des Anliegens. Dein Job ist es, dafür zu sorgen, dass der Coachee glücklich ist, egal, ob das Problem gelöst ist oder nicht.

Kommunikation auf Augenhöhe

Eine Coachingsitzung ist neutral und unabhängig. Der Coachee bekommt so die Möglichkeit, die eigenen Ansichten zu hinterfragen und Ideen zu entwickeln. Coaching findet auf Augenhöhe statt. Vermittle niemals das Gefühl einer „von oben herab“-Positionierung.

Zukunftsorientierung

Arbeite an der Lösungsfindung, nicht an der Ursachenforschung. Damit kannst du deine Coachees in eine zukunftsorientierte Haltung führen.

Coach und nicht Trainer:in

Hüte dich davor, dem Coachee Lösungen aufzudrängen. Als Coach bist du für den Weg zur Zielerreichung wichtig. Und die Lösung liegt im Coachee selbst.

Online oder offline?

Lass den Coachee entscheiden, dränge ihn nicht. Online und offline – beide Möglichkeiten haben Vor- und Nachteile.

Tipps für den Online-Termin

Achte auf einen ruhigen Hintergrund und eine gute Kamera- und Tonqualität. Der Coachee soll sich auf dich konzentrieren können.

Kleidung

Achte darauf, dass du dich dem Coachee optisch etwas angleichst. Ist der Coachee casual gekleidet, stimme dein Outfit darauf ab. Kommt der:die Klient:in aus einer konservativen Branche, achte ebenfalls auf ein stimmiges Erscheinungsbild. Dies erhöht das Vertrauen.

Du oder Sie?

Du kannst das „Arbeits-Du“ anbieten. Viele Menschen fühlen sich dadurch vertrauter und können offener sprechen. Die wichtigsten Eigenschaften eines Coaches sind Wertschätzung und Empathie. Und das Wichtigste für dich ist und bleibt dein:e Kund:in.



Die stilsichere Kontaktanfrage in der digitalen Businesswelt

Vor allem im Businessbereich offenbarst du Stil und gutes Benehmen, wenn du Kontaktanfragen mit einem kurzen Text versiehst. Damit zeigst du deine Wertschätzung gegenüber zukünftigen Netzwerkmitgliedern und möglichen Kundinnen und Kunden.

Doch wie funktioniert richtig stilvolles Netzwerken?

Meine Top 7

- Stelle deine Kontaktanfragen nach Möglichkeit immer in Verbindung mit einer Nachricht.
- Achte darauf, bei persönlicher Ansprache den Namen korrekt zu schreiben.
- Erzähle, weshalb du dich vernetzen möchtest. Nimmst du beispielsweise Bezug auf einen Post oder einen Kommentar, den du gelesen hast?
- Starte beim Erstkontakt keinen Verkaufsversuch, biete – wenn möglich – zunächst einen Nutzen oder Mehrwert an.
- Vermeide Standardtexte.
- Lies deine fertige Nachricht unbedingt nochmal durch. Korrigiere Fehler. Erst dann klickst du auf „Senden“.
- LinkedIn ist eine Businessplattform. Im analogen Leben duzen wir keine Personen beim ersten Kontakt, daher ist auch hier das SIE angebracht. Zum DU kannst du immer noch übergehen, wenn beide damit einverstanden sind.