

Effectievere managers door de inzet van coaching

Coaching door Hiemstra & De Vries



Effectievere managers door de inzet van coaching

- coaching is één van de instrumenten om organisaties te helpen beter te presteren
- coaching maakt het mogelijk om gefocust en op maat managers of teams te ondersteunen in hun organisatieontwikkeling
- onze coaching draagt niet alleen bij aan iemands persoonlijke ontwikkeling, maar geeft ook een impuls aan de ontwikkeling van de organisatie



Een resultaat- en oplossingsgerichte coachingsaanpak

Een coachingstraject bij Hiemstra & De Vries heeft de volgende kenmerken:

- vooraf duidelijke afspraken over coachdoelen en resultaten
- mogelijkheid om te werken met een persoonlijkheidsprofiel (Insights Discovery)
- aan de slag met praktijksituaties waarin de ontwikkelvragen spelen
 - reflectie en analyse van gebeurtenissen
 - vooruitkijken op praktijksituaties waarin de cliënt de inzichten van de coaching in praktijk gaat brengen
- coaching on the job: observatie van cliënt of team, bijvoorbeeld tijdens een managementteamvergadering of een gesprek met een medewerker

Leervragen van managers (1)

- de leervragen van de managers, hoe divers ook, staan altijd in het teken van organisatieontwikkeling:



- we staan voor een forse bezuinigingsopgave. *Hoe zorg ik ervoor dat ik met mijn team meer voor elkaar krijg met minder inzet?*



- ik vind het moeilijk om eerlijke en duidelijke feedback te geven. *Hoe lukt het mij om mijn medewerkers effectief aan te spreken?*



- bij ons is afspraak geen afspraak. *Hoe geef ik resultaatgericht werken en sturen vorm in mijn eigen team?*

Leervragen van managers (2)



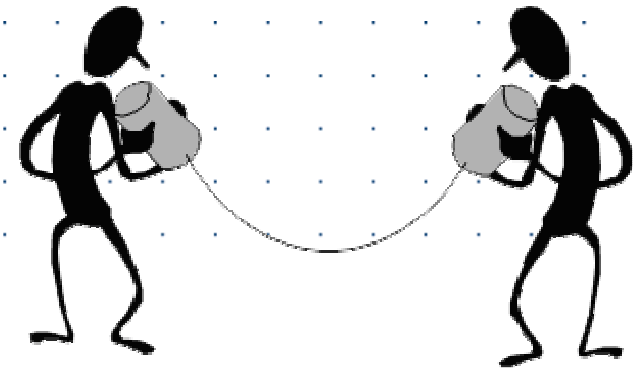
– door de reorganisatie heb ik een andere rol gekregen. *Hoe vul ik mijn nieuwe rol op een goede manier in?*

– mijn dag wordt bepaald door de waan van de dag, waardoor ik te weinig tijd heb voor de ontwikkelopgave van mijn team. *Hoe kan ik dit beter organiseren?*

– ik houd graag controle. *Hoe lukt het me om anderen resultaten te laten bereiken zonder het van ze over te nemen?*

– mijn managementteamoverleg is niet inspirerend. *Hoe kan ik het overleg zo inrichten en leiden dat mijn teamleden er met plezier aan deelnemen?*





Coaching in de praktijk (1)

- coachingsgesprekken kunnen plaatsvinden op het kantoor van Hiemstra & De Vries, op de werkplek of in een neutrale omgeving. Een coachingstraject bij Hiemstra & De Vries heeft de volgende kenmerken:
 - intakegesprek: tijdens dit gesprek maken we de leervraag helder, stellen we de doelen van de coachingsgesprekken vast en kijken we met elkaar of er een voldoende 'klik' en vertrouwensbasis is tussen de coach en de cliënt om een coachtraject aan te gaan. We sluiten de intake af met het opstellen van een coachcontract.

Coaching in de praktijk (2)

- een coachtraject bestaat uit ongeveer vijf gesprekken. Daarnaast kan het zinvol zijn om de cliënt direct te coachen tijdens een praktijksituatie (werkoverleg, gesprek met directeur, wethouder of medewerker)
- een evaluatiegesprek: tijdens dit afrondende gesprek bespreken we de resultaten van het traject
- coaching kan zowel op een individu als op een (management)team gericht zijn



Zoveel coaches zoveel stijlen

- wat ons betreft is een goede relatie tussen coach en cliënt een randvoorwaarde voor een succesvol coachtraject
- omdat mensen, leervragen en functieniveaus net zo veel van elkaar verschillen als coaches en coachstijlen, werken wij niet met een uniforme, standaard aanpak
- al onze coaches hebben hun eigen specialisatie en hun eigen stijl. Zo sluiten wij aan bij verschillende leervragen op verschillende niveaus
 - van vragen op gedragsniveau: hoe kan ik effectief opdrachten uitzetten?
 - tot en met vragen op zijnsniveau: wie ben ik in mijn rol als leider?

Onze coaches...



Ernelies Plant

- *veranderen is worden wie je bent.* Het is mijn ambitie om iemand dichtbij zichzelf te laten staan en zijn eigen persoonlijkheid in te zetten in het werk
- met een praktische doelgerichte coachaanpak ben ik erop gericht iemand effectiever te maken in zijn rol of functie
- stijl: respectvol scherp, balans tussen mens- en resultaatgericht

Wat klanten over mij zeggen:

- “Ernelies is een prettige gesprekspartner die snel een vertrouwde en open sfeer weet te realiseren”
- “Ernelies is ijzersterk in doorvragen, waardoor ik dingen op een andere manier kan zien”
- contact: ernelies.plant@hiemstraendevries.nl



Annemieke Zonnenberg

- *de sleutel tot beter presterende organisaties ligt bij de juiste begeleiding en ontwikkeling van medewerkers en managers. Het is mijn ambitie om een positieve bijdrage te leveren aan hun ontwikkeling*
- coachingsaanpak: doel- en praktijkgericht. Steeds een match blijven maken tussen organisatie- en persoonlijke doelen
- toegankelijk, kritisch en persoonlijk betrokken

Wat klanten over mij zeggen:

- "ik voel me echt gehoord en weet nu beter wat ik bij kan dragen deze organisatie"
- "leuk hoe je elke keer weer nieuwe oefeningen en methodieken inbracht tijdens onze gesprekken"
- contact: annemieke.zonnenberg@hiemstraendevries.nl





Jeannette Vader

- *het beste dat je kunt worden, ben je zelf.* Dat is al jaren mijn motto. Je kunt oneindig veel meer uit jezelf halen dan je denkt. Mijn coachingsaanpak is erop gericht je eigen kracht en veelzijdigheid te ontdekken en die, situationeel, in te zetten
- stijl: altijd verbonden met praktijksituaties, doorvragen op het scherpst van de snede, soms drukkend, altijd respectvol

Wat klanten over mij zeggen:

- “Jeannette hielp me in mijn kracht te komen”
- “ze heeft me geholpen afscheid te nemen van onnodige belemmeringen en neemt daarbij geen genoegen met halve antwoorden”
- “door de coaching is mijn leidinggevende veel effectiever geworden: hij laat meer stijlen zien en boekt resultaat”
- contact: jeannette.vader@hiemstraendevries.nl





Jeanine Pothuizen

- *veiligheid en vertrouwen geeft ruimte om nieuw gedrag te experimenteren in de praktijk.* Het is mijn ambitie mensen in beweging brengen om zichzelf – vanuit eigen kracht - te ontwikkelen
- stijl: werken aan persoonlijke doelen zonder daarbij de organisatiedoelen uit het oog te verliezen. Charmant en duidelijk

Wat klanten over mij zeggen:

- “kan met een lach precies aanwijzen waar de schoen wringt”
- “maakt inzichtelijk hoe jouw gedrag onderdeel is van het totale systeem”
- “fijn dat ook mijn kwaliteiten goed in beeld komen”
- contact: jeanine.pothuizen@hiemstraendevries.nl



Hanneke van Bergen

- *de energie die vrijkomt als mensen leren van nieuwe inzichten.* In helpende gesprekken draag ik daar graag aan bij
- stijl: de ander uitnodigen te reflecteren en het vraagstuk en de eigen rol daarin vanuit andere perspectieven te bekijken
- dat doe ik vooral met luisteren en doorvragen, met teruggeven wat ik hoor, voel of denk en spiegelen wat ik zie

Wat klanten over mij zeggen:

- “bewust gemaakt wat te doen en door het dicht bij de praktijk en het werk te houden heeft dat veel impact”
- “herkenbaar gemaakt door gedrag wat je hebt gezien te beschrijven en zichtbaar te maken ”
- “de reflectie zet zeker aan tot actie en aanspreken”
- contact: hanneke.vanbergen@hiemstraendevries.nl



· · · · ·
· HIEMSTRA & DE VRIES · · · · ·
· · · · ·
· · · · ·
· · · · ·

Hiemstra & De Vries

Helpt overheden beter presteren

Ramstraat 27

3581 HD Utrecht

tel: 030 2523 777

fax: 030 2540 570

www.hiemstraendevries.nl

e-mail: info@hiemstraendevries.nl

