

PROFIL- UND STRATEGIEENTWICKLUNG FÜR COACHS – EINE CHECKLISTE

von Sebastian Scheibe

„Der Coaching-Markt boomt und wird sich auch zukünftig ausweiten“ lautet eine vielfach geäußerte Prognose. Viele Beratungsanbieter versuchen daher, auf den Coaching-Zug aufzuspringen. Der inflationäre Gebrauch des Coaching-Begriffs bringt z.T. kuriose und nicht selten fragwürdige Dienstleistungsangebote hervor („Haar-Coaching“, Coaching per SMS u.v.m.). In der Folge wird der Coaching-Markt für den Kunden zunehmend unübersichtlich. Seriösen Coachs und Beratern schadet diese Entwicklung. Wie können sie angesichts der Flut von Beratungsdienstleistungen, die unter dem Label „Coaching“ angeboten werden, ihr eigenes Profil schärfen? Die unten stehende Checkliste gibt Ihnen als Trainer oder angehender Coach einen umfangreichen Fragekatalog an die Hand, mit dessen Hilfe Sie Ihr individuelles Coach-Profil sowie Ihre Geschäfts- und Marketingstrategie überprüfen können. Die z.T. bewusst provokativ gestellten Fragen dienen zugleich der kritischen Überprüfung von Coaching-Ausbildungen. Eine gute Coaching-Ausbildung gibt Ihnen Antworten auf diese Fragen.

Inhalt:

Wissen über Coaching
Selbst- und Rollenverständnis
Qualifikationsprofil
Professionalität
Qualitätssicherung
Geschäftsstrategie
Kooperation statt Wettbewerb
Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
Fazit – oder: was bleibt?
Literaturtipps
Der Autor

Wissen über Coaching

- Was weiß ich bereits über Coaching?
- Welches Bild habe ich von Coaching bzw. von der Arbeit eines Coachs?
- Bin ich mir der Unterschiedlichkeit von Anlässen, aufgrund derer Menschen einen Coach aufsuchen, bewusst?

- Habe ich eine eigene Definition von „Coaching“?
- Deckt sie sich mit anderen Definitionen?
- Kann ich meine Definition gegenüber Kunden vertreten? Stehe ich dazu, wenn es andere Auffassungen gibt?
- Was ist für mich Coaching – und was nicht? Wie grenze ich Coaching von anderen Beratungsformen ab?
- Weiß ich um die Grenzen von Einzelberatung? Bin ich mir im Klaren darüber, dass Coaching Menschen mit psychischen Erkrankungen nicht helfen kann?
- Ziehe ich klare Grenzen zu anderen Beratungsprofessionen/-methoden?
- Wie stehe ich zu Angeboten wie Coaching per SMS, Outdoor-Coaching oder Flugangst-Coaching?
- Wie stehe ich allgemein zu kurzlebigen Trends in der Beratungsszene?

Selbst- und Rollenverständnis

- Warum will ich als Coach tätig sein, welche Ambitionen habe ich?
- Was motiviert mich, Coach zu sein?
- Welches Ziel verfolge ich (langfristig) mit meiner Tätigkeit als Coach?
- Bin ich ernsthaft an den Problemen meiner Klienten (und deren Lösung) interessiert?
- Habe ich selbst bereits Coaching in Anspruch genommen, d.h. einen Coaching-Prozess in der Rolle des Coachee erlebt?
- Habe ich bereits verschiedene Persönlichkeiten von Coachs kennen gelernt?
- Habe ich Vorbilder für meine Arbeit als Coach?
- Welches Menschenbild habe ich? Welcher Schule (Humanistische Psychologie, Systemischer Ansatz, NLP etc.) fühle ich mich verbunden?
- Welche Glaubenssätze habe ich hinsichtlich der Lern- und Veränderungsfähigkeit von Menschen?
- Welche innere Haltung habe ich gegenüber meinen Klienten?
- Habe ich das „Helfer-Syndrom“?
- Welche ethischen Grundsätze habe ich? Welche Werte habe ich, welche Werte möchte ich als Coach vermitteln?
- Welche Situationen und Aufträge können mich mit diesen Werten in Konflikt bringen?
- Bin ich auch bereit, bestimmte Coaching-Aufträge abzulehnen?

Qualifikationsprofil

- Was qualifiziert mich, um als Coach tätig zu sein?
- Fühle ich mich erfahren genug (Lebens-, Berufs-, Führungserfahrung), andere Menschen zu coachen?
- Kann ich (aufgrund meiner bisherigen Ausbildung und Berufserfahrung) eine seriöse und methodisch sowie theoretisch fundierte Coaching-Dienstleistung anbieten?

- Welche Methoden will ich im Coaching einsetzen? Sind sie geeignet? Welche Methode(n) beherrsche ich richtig gut?
- Welches Handwerkszeug aus anderen Beratungs- und Trainingstätigkeiten bringe ich mit?
- Welche Berufserfahrung bringe ich insgesamt mit?
- An welchen Bereichen meines Profils muss ich noch arbeiten? Was muss ich noch lernen?
- Kenne ich die Kriterien und Vorstellungen potenzieller Kunden zur Auswahl eines Coachs? Habe ich mich mit der Tatsache auseinandergesetzt, dass Unternehmen Berufs- und z.T. auch Führungserfahrung bei (externen) Coachs voraussetzen bzw. mich auch nach anderen Tätigkeiten (im Trainings- und Beratungsbereich z.B.) beurteilen und auswählen?

- Welche Berufserfahrung habe ich mit welchen Zielgruppen?
- Wer sind vorzugsweise meine Kunden?
- Welche Zielgruppe kann ich aufgrund meiner Qualifikation „bedienen“?
- Welchen Zielgruppen fühle ich mich gewachsen, welchen nicht? Mit wem würde ich gerne (mehr) arbeiten? Was gibt mir – v.a. am Anfang meiner Tätigkeit als Coach – Sicherheit gegenüber den Klienten (z.B. Methodenvielfalt oder eine Methode durch und durch verinnerlicht)?
- Mit welchen Anliegen/Problemen dürfen Klienten zu mir ins Coaching kommen, mit welchen lieber nicht?
- Sehe ich eine grundlegende Coaching-Ausbildung für meine (zukünftige) Tätigkeit als Coach für notwendig an?
- Bin ich mir bewusst, dass eine Coaching-Ausbildung nicht nur im Erlernen von Coaching-Tools bestehen kann, sondern echte Selbsterfahrung (in der Lerngruppe) und die bewusste Auseinandersetzung mit meinen eigenen inneren Konflikten erfordert?
- Bin ich bereit, mich dem zu stellen?
- Worin besteht aktuell mein Aus- und Weiterbildungsbedarf?

Professionalität

- Worin besteht für mich die Professionalität eines Coachs?
- Kenne ich bestehende Mythen über und Vorbehalte gegen Coaching? Wie begegne ich diesen?
- Bin ich mir der Erwartungen, die meine Kunden an mich stellen könnten, bewusst?
- Bin ich standfest genug, mich als externer Coach von einem Unternehmen nicht instrumentalisieren zu lassen?
- Kenne ich mögliche Widerstände auf Seiten meiner Klienten? Bin ich auf psychologische (Macht-)Spielchen zwischen meinen Klienten und mir vorbereitet?
- Gibt es in meiner eigenen Biografie einen beruflichen oder privaten Anlass/Konflikt, der mich dazu veranlasst hat, Coach zu werden? Wie verhalte ich mich, wenn ich während meiner Arbeit als Coach mit diesem Konflikt wieder in Berührung komme?
- Bin ich in der Lage abzuschalten, d.h., „nach Feierabend“ die nötige Distanz zu den Problemen meiner Klienten zu bekommen?

Qualitätssicherung

- Ist mir bewusst, dass mein Ansehen als Coach schnell auf wackeligen Füßen stehen kann, da der Beruf des Coachs rechtlich nicht geschützt ist und sich daher jeder „Coach“ nennen kann, (was (qualitativ) minderwertigen Coaching-Dienstleistungen Auftrieb gibt)?
- Was sind meine persönlichen Qualitätskriterien für Coaching?
- Wie sichere ich Qualität in einem Coaching-Prozess sowie in meiner Arbeit als Coach insgesamt?
- Bin ich bereit, mich regelmäßig fortzubilden?
- Bin ich stets in der Lage, mich als Coach selbst zu reflektieren?
- Bin ich bereit, mich selbst coachen zu lassen? Habe ich einen erfahrenen Coach/ Supervisor, der mir für die Reflektion meiner Tätigkeit zur Seite steht?
- Verfolge ich die öffentliche Diskussion um Qualitätsstandards und Zertifizierungen im Bereich Coaching?
- Welche Konsequenzen ziehe ich daraus für die Qualitätssicherung meiner eigenen Coaching-Dienstleistungen?

Geschäftsstrategie

- Habe ich bemerkt, dass ein anhaltender Coaching-Boom v.a. von Bildungsträgern und Verbänden prognostiziert wird, die selbst Coaching-Ausbildungen und Zertifizierungen anbieten?
- Habe ich bedacht, dass zurzeit womöglich mehr Coachs ausgebildet werden, als in Zukunft gebraucht werden?
- Bin ich mir bewusst, dass Coaching ein hoch gehandeltes Trendthema ist, das u.U. ein gutes Stück von übertriebenen Erwartungen getragen wird?

- Wird mein Coaching-Angebot langfristig nachgefragt oder reite ich auf einer Modewelle?
- Kann ich die Entwicklung des Coaching-Bedarfs und entsprechend meines Coaching-Marktes realistisch einschätzen? (Sichte ich regelmäßig Studien und Fachartikel zum Thema Coaching?)
- Welche Spezialisierung will ich ggf. vornehmen?
- Kann ich etwas Besonderes anbieten (z.B. spezielle Branchenkenntnisse, Beratungsmethoden, Sprachkenntnisse, interkulturelle Kompetenzen etc.)? Biete ich eher Prozess- oder Expertenberatung? Oder beides?

- Habe ich eine auf mein individuelles Angebot zugeschnittene Geschäfts- und Marketingstrategie entwickelt?
- Verstehe ich mich als Unternehmer?
- Welche Konsequenzen hinsichtlich meines Geschäftserfolgs sind möglicherweise mit meinem Selbstverständnis als Coach verbunden?
- Beherrsche ich kaufmännisches Handwerkszeug und Marketinginstrumente?
- Welche ökonomische Relevanz hat meine Coaching-Tätigkeit für mich? Will ich mein Geld ausschließlich mit Coaching verdienen?
- Habe ich einen Businessplan definiert, der mir aufzeigt, wie umsatz- und ertragreich meine Coaching-Tätigkeit sein muss, um meine Bedürfnisse abzudecken?
- Bin ich mir im Klaren darüber, dass man in der Regel nicht von Coaching lebt, sondern Coaching meistens nur ein Baustein im eigenen Beratungs- und Trainingsrepertoire darstellt?
- Ist mir – als angehender Coach – bewusst, dass die Tätigkeit als Coach nur in seltenen Fällen einen Einstieg ins Berufsleben verschafft?
- Welche Alternativen bzw. weiteren Standbeine habe ich, die mich ökonomisch absichern?

- Was darf meine Coaching-Dienstleistung kosten? Habe ich eine realistische Honorarkalkulation?
- In welchem Einzugsbereich will ich meine Coaching-Dienstleistungen anbieten?
- Sind die Rahmenbedingungen für meine Arbeit geklärt?
- Welche Räumlichkeiten habe ich zur Verfügung? Werde ich inhouse oder in eigenen Räumen arbeiten?

Kooperation statt Wettbewerb

- Will ich alleine oder im Team arbeiten?
- Sehe ich andere Wettbewerber nur als Konkurrenten oder gibt es Möglichkeiten der Kooperation und Schaffung eines Netzwerkes?
- In welchen Bereichen bin ich sogar auf Kooperationspartner bzw. externe Dienstleister angewiesen?
- Wer kommt wofür als Kooperationspartner überhaupt in Frage?

- Will ich mich einem Coaching-Verband anschließen, wenn ja welchem? Bevorzuge ich Coaching-Verband oder einen speziellen Verband meiner Methodik?
- Welchen Nutzen verspreche ich mir davon, welche Hoffnungen verbinde ich damit?
- Habe ich bedacht, dass eine Verbandsmitgliedschaft für meine Klienten wenig aussagekräftig ist, da es eine Vielzahl um Mitglieder konkurrierende Coaching-Verbände gibt?
- Wie stehe ich zu dem Alleinvertretungsanspruch, den manche Verbände hinsichtlich ihrer Qualitätsstandards erheben?

- Habe ich das Angebot der verschiedenen Verbände kritisch unter die Lupe genommen? Sorgt der von mir bevorzugte Verband für Weiterbildung, Austausch und Supervision? Wie engagiert er sich für Qualität, Ethik, Austausch und Wachstum?
- Bin ich mir bewusst, dass Coaching-Verbände auch Unternehmen sind, die um Kunden buhlen? Habe ich bedacht, dass man in den Verbänden in einer Situation der Konkurrenz miteinander verbunden ist, in der alle um denselben Kuchen wetteifern?
- Ist mir klar, dass die Mitgliedschaft in einem Verband keine Garantie für Aufträge ist?

Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

- Wie stehe ich zu der inflationären Verwendung des Begriffs „Coaching“ für nahezu jede Form von Beratung? Welche Konsequenzen ziehe ich daraus für die eigene Profilierung am Markt?
- Kenne ich den (regionalen) Coaching-Markt und damit meine Konkurrenz?
- Habe ich ein klares Konzept für meine Coaching-Dienstleistungen? Welche Positionierung und Ausrichtung verfolgt es? Was sollte für meine Kunden sichtbar werden?
- Kenne ich meine Alleinstellungsmerkmale als Coach? Weiß ich, wie ich diese vermarkten (lassen) kann?
- Mit welchen Medien will ich mein Profil präsentieren?
- Habe ich eine Strategie für Marketing, Kundenkommunikation und Öffentlichkeitsarbeit?
- Bin ich mir darüber bewusst, dass Zertifikate keine Garantie für Aufträge sind, sondern Coachs überwiegend aufgrund von Empfehlungen ausgewählt werden?

Fazit – oder: was bleibt?

Was ist mein persönliches Fazit nach der Beantwortung dieses Fragenkatalogs? Habe ich das nötige Rüstzeug, um erfolgreich eine Tätigkeit als Coach zu starten? Worin besteht mein persönlicher Aus- und Weiterbildungsbedarf? Was ist noch zu erledigen, bevor ich meine Arbeit als Coach aufnehmen kann? In welchen Bereichen habe ich u.U. selbst Coaching-Bedarf? Habe ich bereits eine fundierte Geschäfts- und Marketingstrategie entwickelt? Mit welchen Fragestellungen und Themen muss ich mich noch tiefergehend auseinandersetzen?

Literaturtipps

- Geißler, Harald (2006): Vielfältige Aussichten: Coaching-Markt 2010. In: managerSeminare, Heft 94, Januar 2006, S. 58-61.
- Graf, Jürgen (2004): Hoffnungsträger Coaching- Weiterbildungsszene 2004. In: Trainer-Kontakt-Brief 12/04 – Nr. 49, S. 29.
- Huber, Hans-Georg (2000): Welche Qualifikation hat ein guter Coach? In: www.coaching-magazin.de.
- ILS Sozialforschung (2005): Coaching Survey 2005. www.isl-sozialforschung.de.
- Jumpertz, Silvia (2005): Coaching-Kompetenz - Das Profil der Profis. In: managerSeminare, Heft 83, Februar 2005, S. 40-45.
- Kühl, Stefan (2006): Die Mythen des Coaching-Marktes. Berater unter der Lupe. In: managerSeminare, Heft 95, Februar 2006, Seite 44 – 49.
- Kuntz, Bernhard (2006): Mit Coaching kann man (kein) Geld verdienen. Marktbeobachtungen. In: managerSeminare, Heft 94, Januar 2006, S. 54-57.
- Middendorf, Jörg (2006): Weiter im Aufwärtstrend: Coaching-Markt 2005. In: managerSeminare, Heft 97, April 2006, S. 64-69.
- Middendorf, Jörg (2005): Coach ist kein Beruf für Anfänger. In: wirtschaft & weiterbildung, Mai 2005, S. 42-45.
- Migge, Björn (2005): Selbsterfahrung in der Gruppe. In: MultiMind 4/2005, S. 34-39.
- o.A. (2004): Wie wird man Coach? In: managerSeminare, Heft 75, April 2004, S. 10-15.
- Pichler, Martin (2006): Die Rolle der Coachs: Reparieren oder reflektieren? In: wirtschaft & weiterbildung, April 2006, S. 42-43.
- Scheibe, Sebastian (2005): „Wir Coaches haben gute Chancen“. Ansichten zu Coaching. In: managerSeminare, Heft 91, Oktober 2005.
- Scheibe, Sebastian (2005): Coaching – (m)ein Markt der Zukunft? Interview mit der Coaching-Expertin Marion Lockert. In: Trainer-Kontakt-Brief 10/05, Nr. 52.
- Scheibe, Sebastian (2005): Coaching für Führungskräfte – ein Zeichen von Professionalität? In: wissensmanagement – Das Magazin für Führungskräfte, Heft 6/2005.
- Scheibe, Sebastian (2005): Beruflicher Erfolg durch Coaching. Interview mit der Coaching-Expertin Marion Lockert: www.weisste.net (è Archiv).

Scheibe, Sebastian (2005): Coaching-Fachtagung 2005 im Bildungswerk ver.di in Niedersachsen e.V. Dokumentation und Interviews mit Coaching-ExpertInnen: www.bildungswerk-verdi.de/download.
Walther, Petra (2002): Wer hat das Zeug zum Coach? Coaching-Ausbildungen. In: managerSeminare, Heft 52 (01/2002), S. 54-61.
Wilms, Falko E.P. (2004): Der Berater als Unternehmer. Ökonomische Toolbox für Trainer, Coaches und Fachberater. Haupt-Verlag 2004.
Wrede, Britt (o.J.): So finden Sie die richtige Coach-Ausbildung. In: www.coaching-magazin.de.

Autor

Sebastian Scheibe, Jg. 1975, ist Diplom-Pädagoge und Coach in Ausbildung. Er arbeitet freiberuflich als Fachjournalist, vorwiegend zu den Themen Coaching, Bildungsmarketing und Wissensmanagement. Im Bildungswerk ver.di Hannover war er für die Organisation der Coaching-Fachtagungen 2005 und 2006 mitverantwortlich. Für Bildungsanbieter, Trainer und Coaches bietet er Dienstleistungen im Bereich Öffentlichkeitsarbeit und Marketingberatung an. Haben Sie Interesse an einer kostenlosen Erstberatung? Schicken Sie einfach eine Email unter dem Stichwort „Öffentlichkeitsarbeit“ an sebastian.scheibe@gmx.de.

Kontakt:

Sebastian Scheibe

Tel.: 0176 – 22 09 30 56

Email: sebastian.scheibe@gmx.de

www.sebastian-scheibe.de

Hinweis: Diese Checkliste entstand unter Mitwirkung von Daniel Wrede, Jg. 1977, Coach in Ausbildung, Dipl. Soz.-Wiss., Trainer (WBS), Berater bei der QUBIC Beratergruppe Hannover, Lehrbeauftragter an der Universität Hannover im Fachbereich Sozialpsychologie.