

CASE



BEDRE TIL AT SIGE FRA

Case

Blive bedre til at sige fra over for kunder og kolleger

Coaching forløb

8 måneder

Coachee

Salgschef med ansvar for Norden

Coach

Claus Grønbech

Mål

Coachee ønskede at blive bedre til at sige fra over for kunder og kolleger. Konkret betød dette at coachee påtog sig et stigende antal arbejdsopgaver fra kolleger, hvilket coachee følte stærkt utilfredsstillende. I forhold til kunder havde coachee tendens til at acceptere deres krav og fik ikke udfordret deres udspil, hvilket havde en økonomisk konsekvens. Indledende møde viste at særligt meget dominerende personer fik coachee til at trække sig.

Løsning

I samarbejde med HR-organisation blev et udviklingsforløb iværksat.

1. Coaching forløb
2. Strategisk Forhandling
3. Kommunikation & Partnerskab

Coaching forløb

- Indledende møde
- 5 coachingsessioner
- Afsluttende møde

Strategisk Forhandling

Som tillæg til coaching forløbet deltog coachee på Strategisk Forhandling og fik konkrete værktøjer til at forhandle bedre aftaler. Derudover træning i at håndtere indvendinger og sige nej på en positiv måde.

Kommunikation & Partnerskab

For at forbedre kommunikation og samarbejde deltog coachee på Kommunikation & Partnerskab og fik styrket sin gennemslagskraft og evne til at indgå reelle relationer. Coachee arbejdede også med DISC-profil, som bidrog med mere bevidsthed om egen og andres adfærd samt retningslinjer for bedre samarbejde.

Resultat

Coachee begyndte at sige fra – sige nej til kolleger og nej til kunders udspil. Coachee oplevede at et nej, ikke var ensbetydende med at relationen blev ødelagt: Kolleger accepterede et nej og kunder var til at forhandle med på trods af deres krav. Som konsekvens blev arbejdsbyrden mindre og coachee forhandlede bedre aftaler.

Kontakt

Claus Grønbech, Executive Coach
T: +45 21979732
E: cg@negotiation-company.com