

CASE

COACHING

PERSONLIG GENNEMSLAGSKRAFT

Case

Styrket Personlig gennemslagskraft

Coaching forløb

4 måneder

Coachee

Salgsdirektør. Organisation på 300 mand og direkte ledelse af 5 mand. Medlem af direktionen.

Coach

Claus Grønbech

Mål

Coachee ønskede at styrke sin personlige gennemslagskraft særligt i præsentationer over for kunder, medarbejdere og direktion. Indledende session afdækkede derudover et behov for at vise mere åbenhed og slippe kontrol. Coachee ønskede at gøre tingene så perfekt som muligt og det betød at han brugte uforholdsmæssig meget tid på at løse opgaver og ikke var glad for at melde et klart budskab ud. Coachee fortalte også om en tendens til at bøje sig i centrale diskussioner uden at tilkendegive egen holdning, hvilket efterfølgende skabte personlig frustration og utilfredshed.

Løsning

Coaching forløbet blev sammensat med 4 coaching sessioner til at afdække forhindringer, og klarlægge ny strategi for alternativer.

I tillæg til coaching sessioner aftaltes deltagelse på internt møde for at vurdere Coachee "live" og på nærmeste hold. Det interne møde afslørede en salgsdirektør, som ikke fik sit publikum med, ikke formåede at skabe begejstring og derfor havde svært ved at skabe opbakning til sine forslag og strategi.

Træning foran videokamera

Coaching forløbet blev udvidet med 2 træningssessioner af 2 timers varighed, hvor Coachee blev optaget på video og fik konkrete præsentationstekniske værktøjer. Derudover blev slides til præsentationer tilrettet med ny struktur, nyt grafisk udtryk og key words, der understøttede Coachee i at formidle budskabet.

De sideløbende coaching sessioner styrkede Coachee til at slippe kontrol og vise mere åbenhed og imødekommenhed.

Resultater

Coachee fik meget positiv og konkret feedback på sine præsentationer fra medarbejdere og Insead-medstuderende.

Coachee oplevede en personlig tilfredsstillelse og mindre stress i forbindelse med afholdelse af præsentationer.

Behovet for kontrol fandt et mere balanceret leje, så det ikke tog overhånd og førte til udskydelse af beslutninger. Derudover udtrykte Coachee sin direkte misbilligelse på 2 direktionsmøder og fremlagde sit alternative forslag.

Kontakt

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