

BA Presseinformation Nr.4/2005

Neuer Coaching-Ansatz – speziell für Finanz-Vertriebe entwickelt

Unmittelbar businessorientiert coachen



Bausch Associates, ein Frankfurter Human-Ressources-Spezialist, hat gemeinsam mit internationalen Partnern ein Coaching-Programm entwickelt, das den zunehmend schwierigeren Marktbedingungen Rechnung trägt. Dabei handelt es sich um ein „Zwei-Komponenten-Coaching“ auf Basis des so genannten *Behavioural Systems (Style Profiling)*: Es fördert die individuelle Vertriebsstärke des einzelnen Mitarbeiters. Zugleich werden im Rahmen einer Team-Fokussierung die Leistungsfähigkeit des Teams evaluiert und ggf. Integrations-Prozesse angestoßen bzw. moderiert.

In seiner Konsequenz neu ist, dass beim „Zwei-Komponenten-Coaching“ die Sicht des Unternehmens wie die des einzelnen Mitarbeiters betrachtet, bewertet und schließlich katalytisch zusammengeführt werden. Die zu Grunde liegende Methodik wird als *Exemplarisches erfahrungsbasiertes Lernen* bezeichnet. „Gefühlte“ Erfahrungen und erlerntes Wissen werden strukturiert in die Praxis überführt – unter besonderer Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Performance Culture. In gezielten Trainings wird simuliert, wie der prinzipiell offene Verkaufsprozess so flexibel vorstrukturiert werden kann, dass sich daraus proaktive Handlungsmuster für die tägliche Praxis ergeben. Es wird also unmittelbar businessorientiert gecoacht.

Ruth Bausch, die dieses neue Coaching-Konzept exklusiv im deutschsprachigen Raum betreut und vertreibt, ist von der großen Resonanz auf ihr Angebot daher wenig überrascht: „Uns war bereits in der Entwicklungsphase klar, dass wir die in der Branche doch sehr ansteckenden ‚Kinderkrankheiten‘ des Coachings konsequent vermieden und einen neuen Standard von bestechender Transparenz und Logik gesetzt haben.“ Entsprechend überzeugend sind die Erfahrungen vor Ort. Alexander Lehmann, Head of Wholesale Business Middle Europe bei INVESCO, z.B. schwärmt: „Bei der Übernahme der Verantwortung für ein Team (Management und Integration) hilft das Programm in seiner sehr komprimierten und intensiven Form, Teamprozesse schnell zu analysieren und zu verstehen sowie neue Prozesse auf den Weg zu bringen.“ Denn genau darin liegt die Zukunft des Coachings als nachhaltiger Business-Beschleuniger.

Kontakt:

BA Bausch Associates HR Solutions
Ruth Bausch
Stegerwaldstraße 26, 52355 Düren

Telefon: +49 (0) 2421 2075790
FAX: +49 (0) 2421 2075789
mobil: +49 (0) 172 677 28 31
bausch@bausch-assoc.de
www.bausch-assoc.de