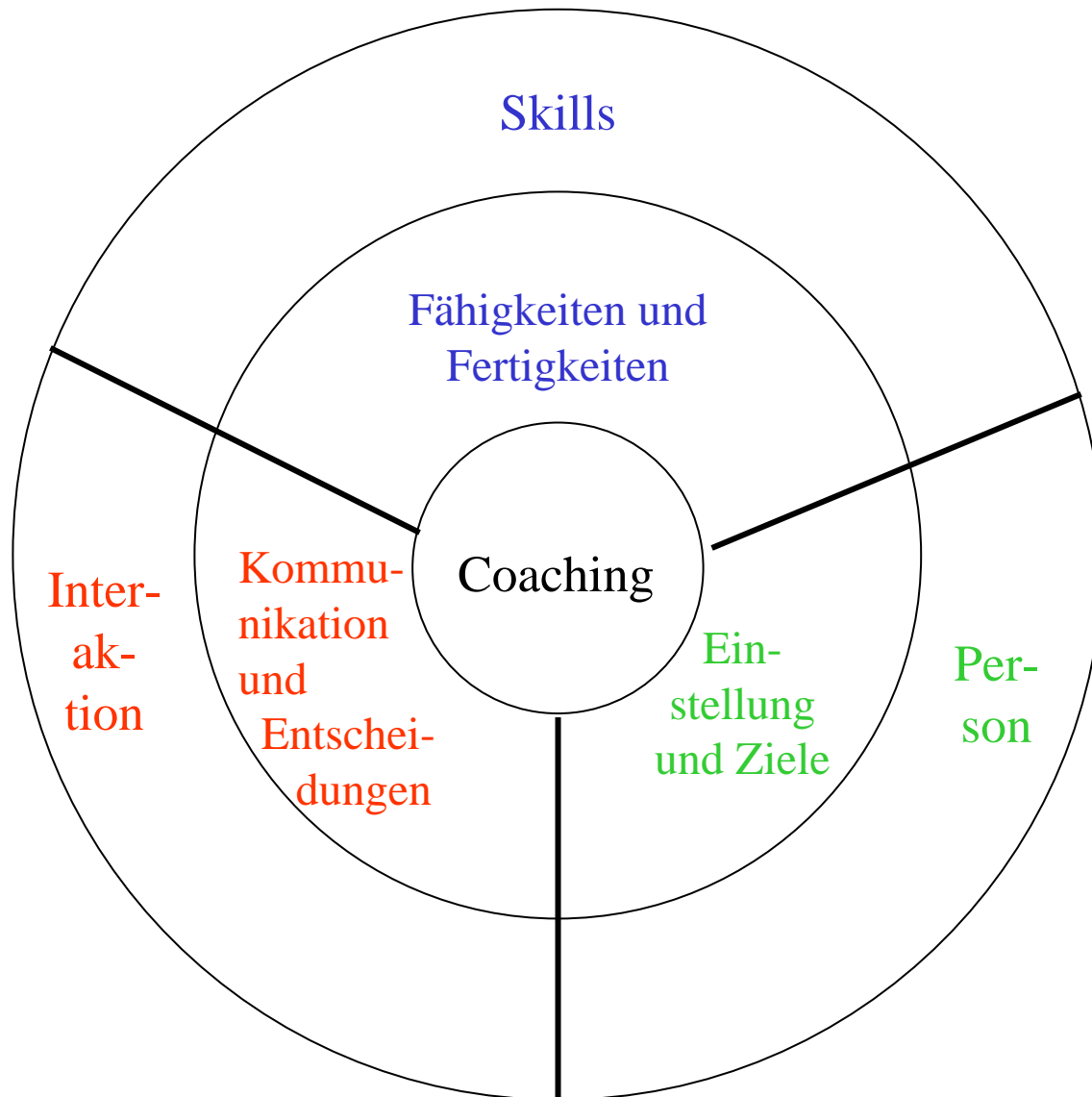
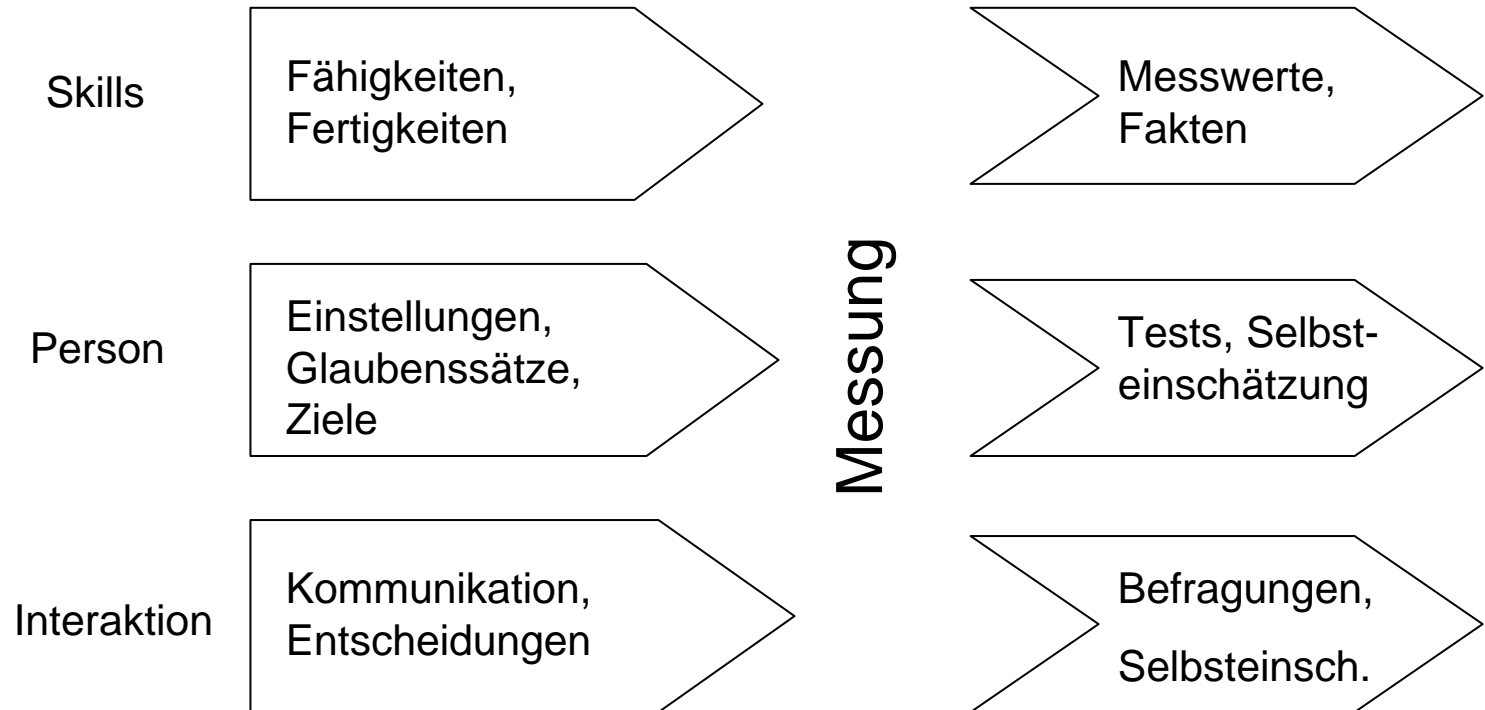


Coaching



ROI of Coaching

Angriffsfelder für Coaching



ROI – Skills (Beispiele aus dem Vertrieb)

Messung erfolgt über eine Eingangs- und Ausgangserfassung der Daten

| Fertigkeit/Fähigkeit | Messwert |
|-----------------------------|----------------------------------------------------|
| Telefonfertigkeiten | Anzahl Telefonate, Anzahl erzielter Vereinbarungen |
| Abschlussicherheit | Anzahl Angebote zu Vertragsabschlüssen |
| Preisstabilität | Bruttoertrag |

ROI – Person (Beispiele aus der Führung)

Messung erfolgt über eine Selbsteinschätzung im Sinne von Eingangs- und Ausgangsrating der Veränderung

| Einstellungen / Ziele/ Glaubenssätze | Messung |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Perfektionismus | Rating „Ich muss perfekt sein“, Skala 1-10 |
| Zielerreichung | Rating „% der Zielerreichung“ |
| Life Balance | Rating verschiedener Items, Skala 1-10 |

ROI – Interaktion (Beispiele aus der Führung)

Messung erfolgt über eine Selbsteinschätzung im Sinne von Eingangs- und Ausgangsrating ergänzt durch Befragungen und Feedback

| Entscheidungen / Kommunikation | Messung |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Entscheidungsfindung und -umsetzung | Rating „% der Umsetzung der Entscheidung“, vorher und nachher |
| Kommunikation von Entscheidungen | Befragung der Mitarbeiter, Rating 1-10, vorher und nachher |
| Kommunikationsstil | Selbst- und Fremdeinschätzung |