



Hier ist der Inhalt für das Untermodul "3.2: Erstellung eines Coachings-Vertrags und Verwaltung der Erwartungen":

Ein Coaching-Vertrag ist ein grundlegendes Dokument, das die Grundlage für die Coaching-Beziehung begründet. Es klärt die Rollen, Verantwortlichkeiten und die gegenseitigen Erwartungen von Coach und Klient. Es ist ein unverzichtbares Werkzeug für die Schaffung einer soliden und produktiven Partnerschaft.

Der Coaching-Vertrag behandelt in der Regel mehrere Schlüsselthemen. Zunächst werden die allgemeinen Coaching-Ziele präzisiert, wie sie in den anfänglichen Gesprächen definiert wurden. Diese Ziele sollten spezifisch, messbar, erreichbar, realistisch und zeitlich definiert (SMART) sein. Sie dienen als Kompass, um den gesamten Prozess zu leiten.

Dann legt der Vertrag die Struktur und das Format der Coaching-Sitzungen fest, einschließlich ihrer Häufigkeit, Dauer und Art (persönlich, per Telefon oder Online). Es kann auch die voraussichtliche Dauer des Coaching-Engagements angegeben werden, sei es eine festgelegte Anzahl von Sitzungen oder ein spezifischer Zeitraum.

Ein weiterer entscheidender Aspekt des Vertrags ist die Klärung der Rollen und Verantwortlichkeiten von Coach und Klient. Der Coach verpflichtet sich, einen sicheren Raum, aufmerksames Zuhören, anregende Fragen und kontinuierliche Unterstützung zu bieten. Der Klient ist dafür verantwortlich, die Agenda zu definieren, sich voll und ganz auf den Prozess einzulassen und zwischen den Sitzungen konkrete Schritte zu unternehmen.

Der Vertrag behandelt auch die praktischen und ethischen Aspekte, wie z. B. die Stornierungs- und Umbuchungspolitik, die Zahlungsbedingungen und Datenschutzfragen.

Es ist wichtig, diese Punkte offen zu besprechen, um spätere Missverständnisse zu vermeiden.

Aber der Coaching-Vertrag ist nicht nur ein juristisches Dokument. Es ist auch ein mächtiges Werkzeug zur Verwaltung der Erwartungen und zum Aufbau einer soliden Allianz. Durch die Besprechung des Vertrags Punkt für Punkt kann der Coach dem Klienten helfen, ein realistisches Verständnis davon zu entwickeln, was Coaching involviert und was es erreichen kann. Es ist auch eine Gelegenheit, gängige Missverständnisse auszuräumen, wie z. B. die Erwartung, dass der Coach den Klienten "beheben" oder alle Antworten liefern wird.

Nehmen wir das Beispiel von Sophie, einer leitenden Führungskraft, die Coaching zur Verbesserung ihres Work-Life-Balance sucht. Bei der Ausarbeitung des Vertrags hilft ihr Coach ihr, spezifische Ziele zu definieren, wie z. B. effektiveres Delegieren und deutliche Grenzen zu ihrem Team setzen. Sie vereinbaren, sich alle zwei Wochen für sechs Monate zu treffen, wobei Sophie sich verpflichtet, zwischen den Sitzungen konkrete Maßnahmen zu ergreifen. Der Vertrag stellt außerdem klar, dass die Rolle des Coaches darin besteht, Sophies Reflexion und Entscheidungsfindung zu erleichtern, und nicht, ihr zu sagen, was sie tun soll. Diese Klarheit hilft Sophie, das Coaching mit realistischen Erwartungen und einem Gefühl persönlicher Verantwortung anzugehen.

Zusammenfassend ist der Coaching-Vertrag mehr als nur eine Formalität. Es handelt sich um ein strategisches Werkzeug zur Etablierung einer soliden Coaching-Partnerschaft, zur Klärung der Erwartungen und zur Schaffung der Voraussetzungen für ein erfolgreiches Engagement. Indem den Coaches die nötige Zeit und Aufmerksamkeit gewidmet wird, legen sie das Fundament für eine wirklich transformative Coaching-Beziehung.

Wichtige Punkte:

- Der Coaching-Vertrag ist ein wesentliches Dokument, das die Grundlage für die Coaching-Beziehung legt und die Rollen, Verantwortlichkeiten und gegenseitigen Erwartungen klärt.
- Er legt die SMART-Ziele des Coachings, die Struktur und das Format der Sitzungen sowie die Dauer des Engagements fest.
- Der Vertrag beschreibt die Rollen und Verantwortlichkeiten des Coaches (das Bereitstellen eines sicheren Raums, aufmerksames Zuhören usw.) und des Klienten (Festlegung der Tagesordnung, Anbindung an den Prozess usw.).
- Er behandelt auch praktische und ethische Aspekte wie die Stornierungs politik, Zahlungsbedingungen und Datenschutz.
- Über ein rechtliches Dokument hinaus ist der Coaching-Vertrag ein Werkzeug zur

Verwaltung der Erwartungen und zur Schaffung einer starken Allianz zwischen Coach und Klient.

- Indem der Vertrag Punkt für Punkt besprochen wird, hilft der Coach dem Klienten, ein realistisches Verständnis von Coaching zu entwickeln und gängige Missverständnisse auszuräumen.

- Der Coaching-Vertrag legt den Grundstein für eine starke Partnerschaft, klärt Erwartungen und schafft die Voraussetzungen für ein erfolgreiches und transformatives Engagement.