

Teamcoaching

Soulstrategies

sarah@soulstrategies.nl



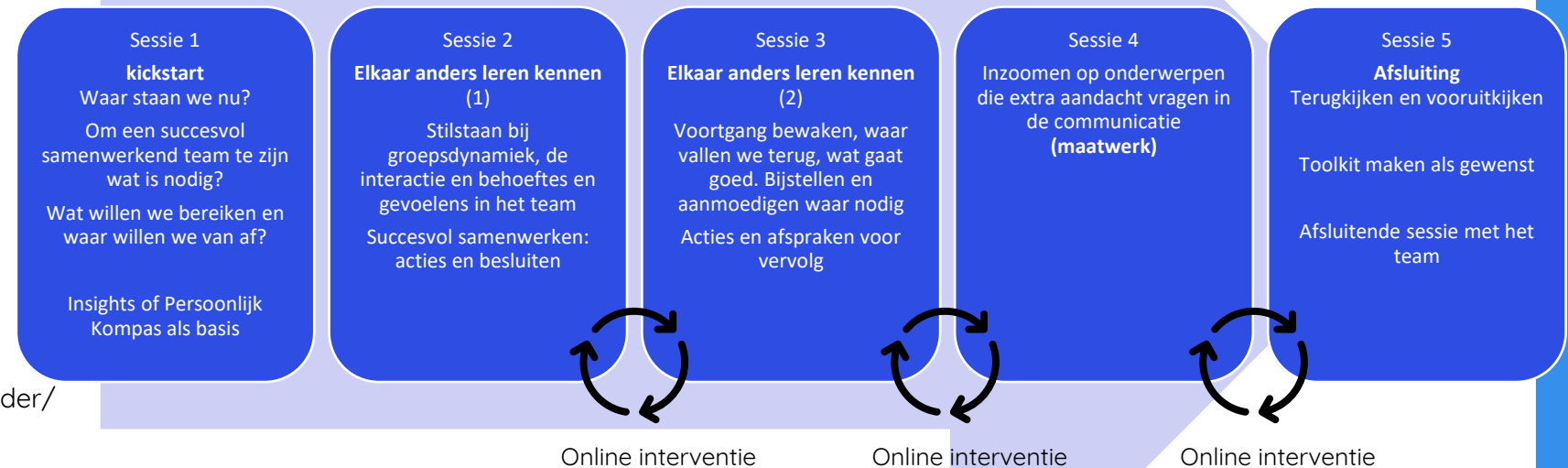


Teamcoaching | hoofdlijn programma

De teamcoaching bestaat uit minimaal 3 sessies en maximaal 5 sessies offline van 1 dagdeel. Tussentijds is er huiswerk of zijn er online sessie van 2 uurtjes. Door de combi van on- en offline passen we verschillende leerstijlen toe, waardoor het geleerde beter beklijft. Ook leert de ervaring dat soms kleine/korte interventies en zelf aan de slag, meer impact hebben, dan alleen maar offline in het team aan de slag. Het is mogelijk we de onderwerpen van sessie 3 en 4 omdraaien. Dit ligt aan de ontwikkeling van het team en de relevante onderwerpen die in de teamcoaching naar boven komen. Voorafgaand aan iedere sessie is afstemming met de teamleider over het programma.

Koppeling met jaarplannen/strategie

Teamcoaching kan voorafgegaan worden met een strategiesessie. Hierin zorgen we dat teamleider(s) en management op 1 lijn komen over gewenste doelen en resultaten. Het herijken en bewust stil staan bij doelen, wensen en verwachtingen over en weer bekrachtigt en vergemakkelijkt in sommige gevallen de stappen in de teamcoaching. Op basis van de intake besluiten we met de teamleider/manager of deze sessie nodig is,





Een opzet

Ik beschrijf hier een grove opzet van het traject. Uiteraard wordt er op basis van de intake en kennismaking een maatwerkprogramma aan geboden

(Herijken van) Strategie

- 1 dagdeel werken teamleider(s)/management (maximale groepsgrootte 6)
- Insights Discovery of LeiderschapsKompas als basis

Teamcoaching met (agile) multidisciplinaire teams

- 3 tot 5 sessie van 1 dagdeel offline
- Maximaal 3 online interventies van 2 uur

Optioneel analyse of scan om objectief startpunt te creëren voor het gesprek met het team

- Insights Teamanalyse
- Team Performance Scan (minimale groepsgrootte 5 teamleden)

Prijzen zijn exclusief BTW. Eventuele locatie- of reiskosten van de facilitator(s) zijn voor rekening van de opdrachtgever.

KVK nummer: 64828050 || BTW nummer: NL002168931B71

Bijlagen





Objective			
GOALS Kwantitatief	Strategies HOE kwalitatieve	Measures	
	Klantbinding relatiebeheer	Acties	When Who

Een OGSM is een opzet voor een strategisch businessplan dat helpt bij het helder maken van visies aan de hand van strikte goals, objectives, strategieën en KPI's (Kritieke prestatie-indicatoren). OGSM betekent letterlijk Objectives, Goals, Strategies en Measures. Aan de hand van deze vier factoren moet het in een enkele oogopslag duidelijk zijn hoe de doelstellingen van de organisatie of afdeling samenhangen en het gezamenlijke einddoel verwerkelijken.

Ze noemen de OGSM methode ook wel het "businessplan op 1 A4" omdat het kort, duidelijk en krachtig is. Dit wordt bereikt door focus te houden bij het onderbouwen van doelstellingen en zo de kans op succes te verhogen. Het dwingt afdelingen om keuzes te maken die in het belang zijn van het "greater good" namelijk het ultieme doel in de organisatie. Een OGSM framework wordt vaak door management gebruikt om organisatiedoelen tastbaar te maken voor medewerkers.

Ik ben geen LEAN expert, maar het format helpt ons wel om samen inzicht te krijgen in je doelen (kwalitatief en kwantitatief). Het helpt om zo op persoonlijk en zakelijk vlak focus aan te brengen. Ook brengt het je persoonlijke commitment en ambitie in beeld + wat je daarin (onder de oppervlakte) verlangt van het team, jezelf als manager en mijn teammanager(s).

Het doel is voor mij niet het invullen, maar het bewustzijn ontwikkelen op je leiderschapsstijl. Belangrijke vragen die we beantwoorden zijn: Waar wil ik sturen, wat wil ik bereiken. In eerste plaats waarom, maar ook wie en wat heb ik daarbij nodig komen aan bod.

Systemisch werk



De systemische aanpak gaat er vanuit dat de systemen waarin we leven een grote invloed hebben op je manier van handelen. Een voorbeeld van een systeem is je gezin, je vriendengroep, de plek waar je studeert of bijvoorbeeld je sportclub.

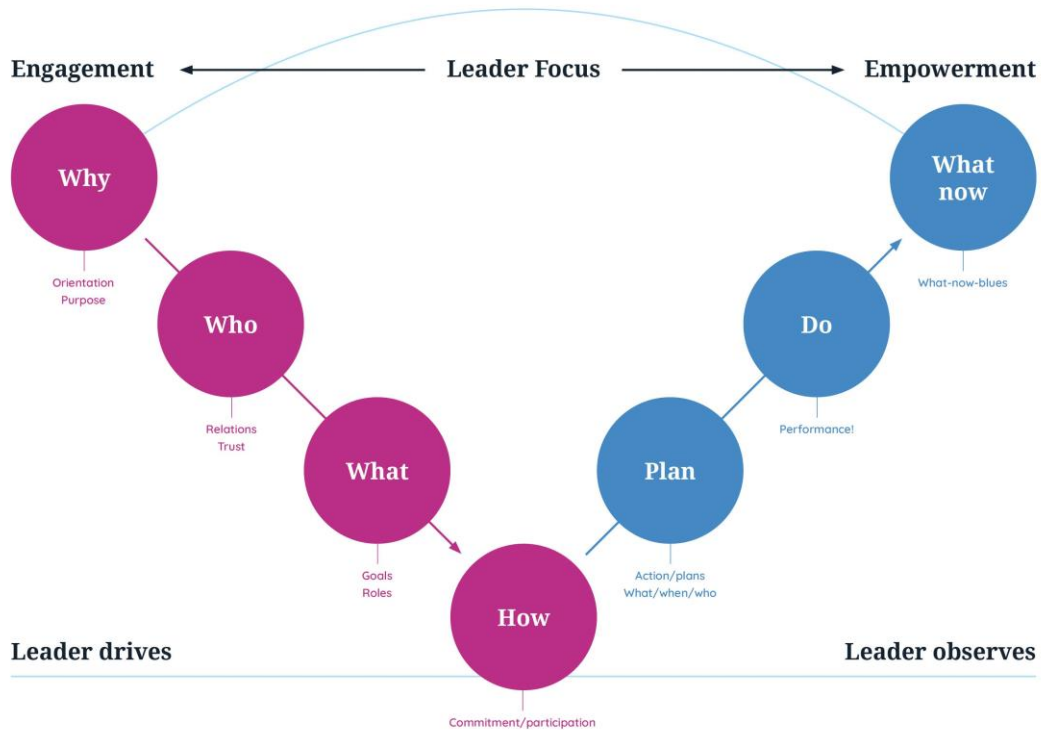
Het eerste systeem is je familie, het gezin waarin je opgroeide. Gedrag patronen, overtuigingen en ideeën vandaag de dag vinden vaak hun oorsprong in dat systeem. Je benadert problemen of vraagstukken privé en zakelijk daardoor vanuit dat perspectief. Gewoon omdat je niet beter weet, je hebt het zo geleerd.

Die manier van doen 'kopieer' je in andere systemen: tijdens je werk, op het schoolplein, bij je vriendengroep...

De systemische benadering kan je helpen je vrij te maken van vastgeroeste patronen persoonlijk en zakelijk. Door zaken op een andere manier te bekijken leer je je innerlijk weten te volgen.

De methode biedt je nieuwe manieren van kijken en geeft inzicht in andere strategieën van beïnvloeden, waardoor je vrij bent om je eigen weg te gaan. Het resultaat: meer kracht en regie over je leven





High performing teams herken je op afstand. Zij hebben een aantal stappen van teamontwikkeling doorlopen en ze hebben de belangrijkste frustraties van teamwork overwonnen.

Waarom ze succesvol zijn is vaak niet iets wat je direct kunt zien. Toch kunnen mensen in topteams wel benoemen wat zij ervaren. High performing teams zijn gefocust, werken met plezier, voelen zich verantwoordelijk en zetten door ook (of juist) als het lastig is. De teamleden zijn zowel rationeel als emotioneel verbonden met de organisatie en/of het team waar ze in werken.

Met de Team Performance Scan brengen we aan de hand van 35 vragen in beeld hoe het staat met de performance van jouw team of afdeling.

De scan is uitermate geschikt om een diagnose te stellen en met medewerkers in gesprek te gaan over mogelijk verbeteringen.

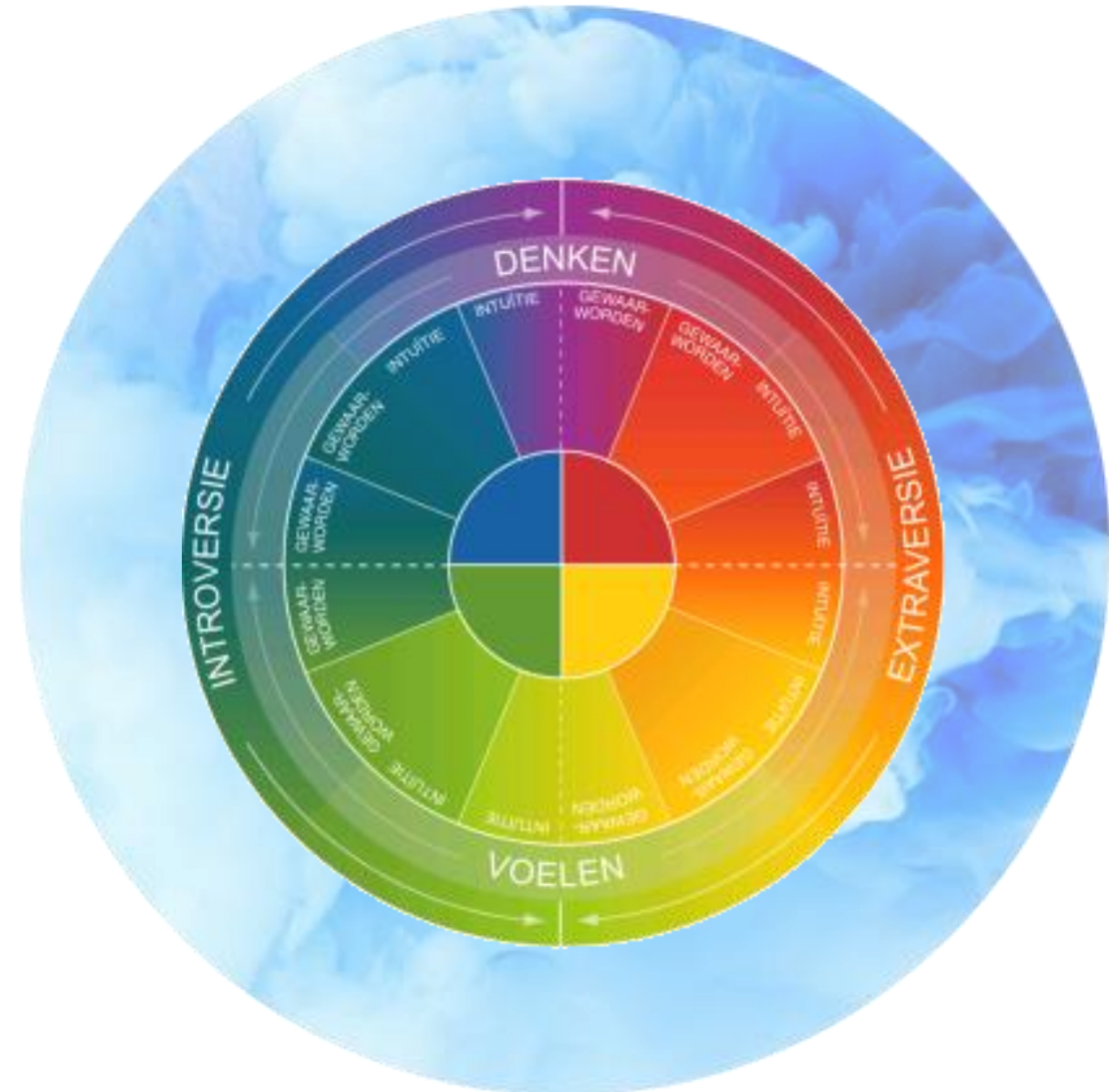


Insights Discovery

Jung schreef in zijn werk 'de Psychologische Typen' al dat verschillende mensen, verschillende voorkeuren hebben. En mensen daardoor verschillend kijken naar situaties. Andy en Andrew Lothian vertaalden zijn werk naar het Insights Discovery model.

Insights Discovery is een krachtig instrument voor persoonlijke en teamontwikkeling. Aan de hand van de Jungiaanse voorkeuren krijg je inzicht in je persoonlijke kijk op de realiteit en wat dit betekent voor effectieve communicatie.

Het model vertaalt motivatie, wijze van beslissen, informatie waarnemen en samenwerken naar een eenvoudige kleurentaal. Dit geeft individuen en teams de mogelijkheid om (waardevrij) hun eigen handelen onder de loep te nemen. En samen te zoeken naar verbeteringen in het bereiken van resultaat.





S O U L S T R A T E G I E S

Soulstrategies | voor groei van mensen en organisaties

sarah@soulstrategies.nl

06-24926886