

Gründe für das Coaching

Was war mein Beweggrund?

In erster Linie wollte ich einmal etwas für mich selber tun. Dabei stand die Frage im Raum, was kann ich tun - u.a. auch an meiner Person um die Praxisprozesse zu verändern/ zu beeinflussen. Außerdem ist mein Ziel ungenutzte Ressourcen der Praxis abzuschätzen und diese nutzbar zu machen. Auch möchte ich gerne erlernen, ein besserer „Verkäufer“ zu werden.

Was geht besser als vorher?

Ich habe einen optimalen Überblick über die Zahlen der Praxis und habe im Bereich Betriebswirtschaft dazu gelernt.

Ich kenne die Hauptpunkte nach dem ein Gesprächsverlauf innerhalb des Verkaufsgespräches zu führen ist. Ich kann Mitarbeitergespräche vorbereiten und souveräner durchführen als vorher.

Wem empfehle ich eine Zusammenarbeit?

Jedem, der das Gefühl nach Veränderung/ Verbesserung empfehle ich ein Coaching. Es kommen ganz interessante Prozesse in Gang, auch welche, die im verborgenen liegen und einen mitunter sogar blockieren oder auch betriebsblind machen. Das Coaching lässt mich in Schwung kommen und ich empfinde neuen Tatendrang.

Was ist mein konkretes Ergebnis?

Ich habe eine Praxisanalyse mit offenen Potentialen erhalten und ich habe die BWA meiner Praxis nun besser im Griff. Ich habe ein klares Ziel vor Augen für das Jahresende. Ich verstehe den Sinn und Zweck von Mitarbeitergesprächen. Ich erlerne gerade Formulierungsregeln...und dadurch, wie bestimmt Worte auf den Patient wirken.

Welche Gefühle hatte ich vorher/ nachher?

Vorher: Frustration, Unzufriedenheit (das war der Grund für mein Kontaktaufnahme zum Coaching), unsicher, den Drang etwas zu verändern, aber nicht genau zu wissen, was das ist.

Nachher: Motivation alleine schon durch das Erstgespräch, ich fühle mich besser, da ich andere Perspektiven sehe. Ich erlange zunehmend mehr Sicherheit. Habe auch verstanden, das ich auch mein Team in gewisse Überlegungen mit einbinden soll und nicht alles alleine machen muss. Ideenentwicklung findet mit allen im Team statt und es nebenbei auch noch Spaß.