



Werkwijze van de Associatie van Business Coaches

Hoewel wij ieder onze eigen coachingsstijl hebben, zijn er een aantal elementen in onze aanpak gemeenschappelijk. Tevens trachten wij onze zakelijke condities zo veel mogelijk te harmoniseren.

Coachgesprekken

- Het eerste gesprek is een oriëntatie voor beiden. Er is dan veel aandacht voor de vragen en doelstellingen van de klant.
- Onze bijdrage is gebaseerd op open vragen.
- De klant is verantwoordelijk voor de keuzen die gemaakt worden.
- De coach is verantwoordelijk voor professionele en integere begeleiding (zie ook de gedragscode)
- Wij kunnen een test laten doen ter objectivering. Wij hebben toegang tot een aantal testen welke, afhankelijk van de vraagstelling, gebruikt kunnen worden.
- Een coachtraject wordt afgerond met een concrete actielijst.
- 6 maanden na afloop, wordt weer contact opgenomen over de status.

Zakelijke aspecten

- Wij zijn een associatie van zelfstandig werkende coaches.
- Indien in het eerste gesprek geen basis blijkt te bestaan voor een succesvol coach traject wordt dit gesprek niet in rekening gebracht. Indien dat wel het geval is, wordt dit gesprek als de eerste van het aantal af te spreken gesprekken beschouwd.
- Het te hanteren tarief is afhankelijk van de senioriteit van de klant. Onze tariefstructuur is gebaseerd op onze specifieke toegevoegde waarde: een combinatie van senior lijnervaring aangevuld met het kunnen coachen van mensen.
- Afspraken welke binnen 24 uur voorafgaande aan de gemaakte afspraak worden afgezegd, worden in rekening gebracht.
- De gesprekken vinden op nader te bepalen locatie plaats. De aangesloten coaches hebben daarbij hun eigen voorkeuren.
- Tussen de gesprekken door is er altijd de mogelijkheid voor afstemming: per telefoon of e-mail.
- Beide partijen kunnen op elk moment beslissen met de coachgesprekken te stoppen. Tot dat moment gevoerde gesprekken worden in rekening gebracht.

Juni 2010