



Guiver Freeman Ltd

Business Mastercoach®

voor úw succes!

Artikel door
Margriet Guiver-Freeman
de Business Mastercoach®
© 2010 Guiver Freeman Ltd
Dijkhof 73 - 6715DW EDE
www.guiver-freeman.com
www.sterkondernemenclub.nl

Business coaching levert spectaculaire resultaten!

© 2010, Guiver Freeman Ltd

Ondernemingen zetten steeds vaker business coaching in als een doeltreffende ontwikkelactiviteit, vooral voor de hoogste functies. Waar de business coaching wordt gebruikt om de organisatie op een strategisch hoger plan te krijgen, levert dat aantoonbaar verbetering op in de bedrijfsresultaten. 58 % van de onderzochte ondernemingen zetten (regelmatig) business coaches in. Gemiddeld rapporteren deze bedrijven een winststijging van maar liefst 46 %. Wat een rendement!

Verschillende internationale coachingsorganisaties doen regelmatig onderzoek naar de kwaliteit en de effectiviteit van coaching. Die onderzoeken leveren soms spectaculaire uitkomsten. Hier zetten we wat resultaten op een rij naar aanleiding van een paar van die onderzoeken. We hebben gebruik gemaakt van rapporten van de Association for Coaching, Merrill C. Anderson, Sherpa Executive Coaching, Frank Bresser Consulting & Associates en van de International Coaching Federation.

De gecoachten

Business coaching betreft voornamelijk ondernemers en (leden van) directies of raden van bestuur en managementteams. Zij beslissen hier vaak zelf over, eventueel samen met een in- of externe adviseur (denk aan de accountant of zelfs de kapitaalverstrekker). Ook wordt de beslissing wel genomen of afgedwongen door bijvoorbeeld de Raad van Commissarissen.

Ook worden individuele professionals uit andere onderdelen van de organisatie gecoacht. De beslissing daartoe wordt meestal genomen door hun lijnmanager.

De meeste coachingstrajecten duren drie tot zes maanden. In die periode vinden vier to zeven coachingssessies plaats, meestal in persoonlijke ontmoetingen, soms via de telefoon of de e-mail.

De coach

De ingeschakelde coach komt vaak uit het netwerk van de opdrachtgever, of wordt geselecteerd op basis van bewezen kwaliteit of goede referenties. Naar de tarieven wordt wel gekeken, maar de kosten zijn zelden doorslaggevend. Een tarief tussen € 550 en € 750 **per uur** wordt anno 2010 redelijk gevonden in het Verenigd Koninkrijk (Bron: *Skillfair Consultancy Fee Rate Survey 2010*). In Nederland liggen de tarieven een stuk lager! Natuurlijk wordt ook gekeken naar de mate van ervaring in het ondernemen en naar de vaardigheden in persoonlijke ontwikkeling van de coach. Dat aspect wordt in eerste instantie beoordeeld door de opdrachtgever en vervolgens nog eens door de gecoachte in het kennismakingsgesprek.

Doel van de coaching

Het belangrijkste doel van business coaching is het ontwikkelen van de zakelijke prestaties van de gecoachten. Ook het ontwikkelen of verbeteren van diens kwaliteit van leidinggeven, of van persoonlijke competenties kan aan de orde zijn. Soms moet de gecoachte zich voorbereiden op een specifieke nieuwe functie of rol.

Steeds strategischer

In de afgelopen drie jaar heeft business coaching bij 43% van de deelnemende ondernemingen zich steeds vaker ontwikkeld in de richting van meer strategische thema's zoals werken aan organisatiebrede veranderingen.

Van de gecoachten geeft meer dan 60% aan dat zij hun persoonlijk functioneren wilden verbeteren. Versterken van het zelfvertrouwen en van communicatieve vaardigheden werden ook vaak genoemd.

Vooraf gestelde doelen worden overtroffen

Strategische business coaching

Hoe strategischer coaching wordt ingezet, des te beter is het resultaat voor de onderneming. 58% van de bedrijven waar coaching werd ingezet voor problemen op tactisch niveau, geeft aan dat hun coaching heeft geleid tot verbeteringen voor de onderneming.

Waar de coaching werd ingezet op meer strategische thema's gaf de volle honderd procent van betrokkenen aan dat het een belangrijke positieve invloed heeft gehad op de onderneming.

70% van de respondenten die aangaven dat de verbetering ook financieel zichtbaar was, hoorde tot degenen die zich meer strategisch hadden laten coachen.

Tactische business coaching

Het persoonlijke functioneren en het omgaan met werkdruk worden vrijwel altijd beter. Waar de individuele coaching minder oplevert is in de gebieden waar de gecoachten minder rechtstreeks invloed kunnen uitoefenen, zoals het werken in een team en het 'beheren' van de medewerkers. Maar de ontwikkeling van communicatieve vaardigheden en van het zelfvertrouwen ging veel verder dan oorspronkelijk verwacht en dat zal de gecoachten indirect helpen in hun leidinggevende taken.

Alle betrokkenen zijn het erover eens dat de coaching leidt tot grotere betrokkenheid bij de resultaten van de organisatie en tot een verhoging van de productiviteit. De gecoachten gaven ook nog aan een duidelijke verbetering te ervaren in de balans werk-privé en (mede daardoor?) meer plezier in hun werk.

Coaching heeft dus zin

De meerderheid van de respondenten stelde coaching een doeltreffende ontwikkelactiviteit te vinden. Deels omdat coaching de mogelijkheid biedt om zich heel specifiek te richten op de individuele behoeften van het individu, deels omdat de een-op-een sessies de snelheid van leren en ontwikkelen versterkt, met als additioneel voordeel de expertise van de coach. En waar de resultaten zo duidelijk verbeteren als onderstaande cijfers aangeven, is het rendement overduidelijk!

Zeker 70% van de gecoachten zou zich opnieuw laten coachen.

De cijfers

Thema	Verbeterd bij
Relatie met leidinggevende	71 %
Teamwork	67 %
Relatie met collega's	63 %
Doelen stellen	62,4 %
Tevredenheid met werk	61 %
Balans werk-privé	60,5 %
Minder stress	57,1 %
Productiviteit	53 %
Zelfvertrouwen	52,4 %
Conflict opgelost	52 %
Kwaliteit	48 %
Organisatie	48 %
Betrokkenheid bij organisatie	44 %

Thema	Verbeterd bij
Kwaliteit van leven	43,3 %
Klantenservice	39 %
Omgang met klanten	37 %
(Minder) klachten van klanten	34 %
Inkomsten	25,7 %
Lichamelijke gezondheid	33,8 %
Relatie met partner/gezin	33,3 %
Behoud van medewerkers	32 %
Gestopt met slechte gewoonte	25,7 %
Kostenbesparingen	23 %
Winstgevendheid	22 %

In een volgend artikel zal ik dieper ingaan op het rendement van (business) coaching.

Hoort u tot de 42 % van de ondernemingen die géén gebruik maken van business coaching en die daardoor de kans mislopen op een verhoging van de winst met gemiddeld 46 %?

Vindt u het de moeite waard om de mogelijkheden eens te onderzoeken voor uw bedrijf? Bel dan de **Business Mastercoach**® op 0611 380 349 of maak meteen een (vrijblijvende) afspraak via de contactpagina op de website www.guiver-freeman.com.