



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

Het effect van business coaching op de 'bottom line'

© 2010, Guiver Freeman Ltd

Vorige maand schreef ik al over een aantal onderzoeken naar de effectiviteit van coaching (Business coaching levert spectaculaire resultaten). Deze keer besteed ik speciale aandacht aan het meest recente (2009) wereldwijde klantenonderzoek van de International Coach Federation (ICF).

Coaching

Coaching is een goede manier om mensen te helpen hun vaardigheden of hun functioneren te verbeteren. De coaching kan gericht zijn op de huidige of op toekomstige functies van de gecoachten. Business coaching is een mix van zakelijke en persoonlijke coaching, gericht op ondernemers, bestuurders, directies of managers. De coach helpt de gecoachte met een grote variatie aan gedragstechnieken en –methodes om vooraf afgesproken doelen op het gebied van diens functioneren te bereiken. De business coach beschikt behalve over zijn coachingsinstrumentarium ook over gedegen bedrijfskundige kennis en ervaring om de cliënt te kunnen helpen bij het verbeteren van de effectiviteit van zijn onderneming.

Coachingsklanten

Tussen de 40 en de 60 % van de ondernemingen over de hele wereld biedt haar medewerkers (op alle niveaus) coaching aan als ontwikkelinstrument. Nog eens 20 % geeft aan om in de komende twaalf maanden ook coaching te gaan aanbieden.

Het gaat om grote en kleine ondernemingen, beursgenoteerd of niet, van productiebedrijven tot grote verzekeringsconcerns. De thema's waarop gecoacht wordt zijn zeker vergelijkbaar. Ik pik er hier een paar uit.

Loopbaanontwikkeling

Veel coachingstrajecten beginnen met een vraag die op de een of andere manier te maken heeft met de loopbaanontwikkeling van de cliënt. Soms betreft het meer algemene zingevingsvragen of problemen met richtingbepaling, vaker gaat het in dit verband om de ontwikkeling van specifieke communicatieve of managementvaardigheden.

Ondernemen en bedrijfsvoering

Andere trajecten starten met een zakelijk probleem als teruglopende omzet of winst, een te groot personeelsverloop of iets dergelijks. In veel gevallen leidt dit tot een complete strategische analyse van de bedrijfsvoering waarna de business coach de ondernemer of directie begeleidt tot de gewenste verbetering. Vaak blijft de coach hierbij voor de medewerkers van de organisatie op de achtergrond en fungeert hij alleen als begeleider/vertrouwenspersoon van de ondernemer of directie. Maar het kan ook een langdurig en organisatiebreed veranderingstraject inhouden, waarbij ook het managementteam gecoacht wordt en mogelijk ook workshops of sessies met alle medewerkers worden gehouden.

Leiderschap

Leiderschap is een van de belangrijkste competenties of eigenschappen geworden van succesvolle ondernemers of bestuurders van organisaties. En leiderschap wordt iemand zelden aangeboren. Dat wil zeggen dat een verstandige ondernemer of manager er goed aan doet om tijdig een coach in te schakelen om die eigenschap te ontwikkelen. Overigens is leiderschap niet alleen van belang of zinvol op het hoogste niveau van de organisatie – iedereen die leiding geeft of gaat geven zou het moeten ontwikkelen!

Stress

Hoe hoger de functie, hoe eenzamer. Ook de werkdruk en de stress nemen toe. Daardoor raakt de werk-privébalans verstoord. En het lijkt wel een rij dominostenen: vervolgens komt de relatie met de partner en met het gezin onder druk te staan. En ga zo maar door. Een ondernemer of manager onder dergelijke druk krijgt het op zijn werk steeds moeilijker. Zijn besluitvaardigheid gaat achteruit, hij stelt belangrijke beslissingen uit of misschien neemt hij wel heel rare beslissingen...

Bijna ongelooflijk rendement

Het onderzoek van de ICF betrof 2.165 deelnemende organisaties uit 64 landen.

Een grote meerderheid (86 %) van de organisaties die het rendement met cijfers konden onderbouwen, stelde minstens hun investering te hebben terugverdiend met de coaching.

Bijna 20 % stelde een rendement te hebben gehaald van ten minste 50 keer de investering en nog eens 28 % meldde een rendement van tussen de 10 en 49 keer.

De mediaan van het rendement lag op maar liefst 700 %. Dat wil zeggen dat 50 % van de onderzochte bedrijven stelden dat ze (nog) meer dan 700 % rendement hadden behaald; de andere 50 % minder dan 700 %.

Dit resultaat – hoe ongelooflijk het ook lijkt – sluit aan bij de uitkomst van een eerder onderzoek (2003) door Metrix Global, waarin een rendement werd genoemd van 788 %.

Daarmee mag je er dus van uitgaan dat een onderneming van coaching een rendement mag verwachten van zeven keer de investering!

Een ervaren business coach kan ondernemers en bestuurders helpen om hun leiderschapscompetenties te ontwikkelen. Ook u kunt de medewerkers van uw bedrijf inspireren om echt te gaan voor uw visie en missie! Op dit moment heb ik weer ruimte voor enkele nieuwe (business) coachingscliënten.

Zullen we de mogelijkheden eens onderzoeken voor uw onderneming?

Bel de **Business Mastercoach**® op 0611 380 349 of maak meteen een (vrijblijvende) afspraak via de contactpagina op de website www.guiver-freeman.com.