

Coaching

Als zertifizierter Coach und Mediator begleite ich Fach- und Führungskräfte zu unterschiedlichen Anlässen im Bereich des Business-Coachings.

Ich verstehe Coaching hierbei als aktive Begleitung in individuellen Veränderungsprozessen. Als systemischer Coach arbeite ich grundsätzlich ressourcen- und lösungsorientiert. Als Coach „therapiere“ ich jedoch nicht. Tieferliegende Krankheitsmuster, die psychosoziale Beeinträchtigungen mit sich bringen, können und dürfen in einem Coaching nicht bearbeitet werden und gehören in Hände von Psychologen bzw. Psychotherapeuten. Hierauf achte ich in meinen Coachings und verweise gegebenenfalls.

Business-Coaching ist als eine Art Wegbegleitung zu verstehen. Die Entwicklung von Stärken und Potenzialen eines Menschen oder Teams stehen hierbei im Vordergrund. Ich unterstütze meine Klienten bei der Selbstreflexion und dabei, individuell passende Wege und Alternativen zu bisherigen Handlungsmustern zu finden.

Professionelles Coaching bietet eine Vielzahl an Interventionen und Methoden, die den Lösungsprozess fördern können. Hier kommt es für mich darauf an, die Methoden zu nutzen, die am besten zum jeweiligen Anlass und dem Klienten passen.



Meine Zielgruppen im Coaching

Unternehmer, Nachwuchsführungskräfte, erfahrene Führungskräfte, Fachkräfte, Teams.

Coaching-Anlässe

Die Anlässe im Coaching können ganz vielfältig sein. Häufig geht es um die Vorbereitung auf neue Aufgaben, um Führungsarbeit, Entscheidungsfindung, Kommunikation im Team und/oder Konfliktlösungen, um Change-Prozesse bis hin zur Neuorientierung.



a) Einzel-Coaching

Beispiel Führungskräfte

Junge Führungskräfte stellen häufig fest, dass die Fachkompetenz in ihrer neuen Funktion auf einmal in den Hintergrund rückt und neue Anforderungen auf sie zukommen.

Hier unterstütze ich als Wegbegleiter auf bestimmte Zeit. Als zertifizierter Trainer kann ich hier bei Bedarf die Coaching-Sitzungen auch mit themenrelevanten Trainingsinhalten füllen.

Auch erfahrene Führungskräfte werden jeden Tag mit neuen Herausforderungen konfrontiert. In einem Coaching begleite ich beispielsweise bei schwierigen Entscheidungsfindungen, in Krisensituationen, beim Entwickeln von innovativen Lösungen und/oder zur Optimierung der Führungsarbeit und Kommunikation im Team.

b) Team-Coaching

Fehlende Zugehörigkeit, vorhandene Konflikte, mangelndes Vertrauen, ungenügende Kommunikation oder wenig sinnvolle Strukturen und Abläufe, können schnell dazu führen, dass Personen in einem Team nicht mehr zielorientiert, kooperativ und mit Freude an ihren Aufgaben arbeiten.

Als zertifizierter Team-Coach arbeite ich im Teamcoaching-Prozess mit Tools zur Teamanalyse, zur Stärkung und Ressourcenarbeit, zur Klärung von Zielen und Aufgaben sowie zur Klärung der Zusammenarbeit.

Ziel ist es hierbei nicht nur die Voraussetzungen für eine verbesserte Arbeitsleistung zu schaffen, sondern auch neue Motivation und Begeisterung zu entfachen.

Coaching-Methoden

Methoden können eine sinnvolle Ergänzung im Coaching sein. Für den Klienten bieten sie oft die Möglichkeit einmal anders auf ihre Themen, ihr Umfeld oder herausfordernde Sachverhalte zu schauen. Viele Coaching-Methoden unterstützen einen Perspektivenwechsel – und können daher sehr sinnvoll sein. Vorausgesetzt sie werden dosiert und richtig ausgewählt eingesetzt, denn jede Coaching Methode ist so gut, wie sie zum Anlass, zur Coaching-Phase und zum Klienten passt. Aus der Vielzahl der Tools und Interventionstechniken suche ich deshalb die Methoden selektiv heraus, die im jeweiligen Coaching einen guten Nutzen versprechen. Die Methode steht für mich hierbei immer nur begleitend zur Seite. Im Vordergrund stehen der Mensch und seine Wünsche.

Deshalb braucht es in meinem Verständnis immer einen Coach mit einer Grundhaltung, die es dem Klienten ermöglicht, sich zu entfalten und der richtigen Fragetechnik, durch die der Weg zur Lösung begleitet wird.

Beispiele für Tools im Einzel-Coaching

Das innere Team, Modell der inneren Antreiber, Aufstellungen, Persolog© Persönlichkeitsmodell, Transaktionsanalyse

Beispiele für Tools der Teamanalyse

Teamentwicklungsuhr, Handlungsrollen nach Kantor, Befragungen

Beispiele für Tools der Teamentwicklung

Solution Circle, Logische Ebenen, Da Vinci Prozess, Aufstellungen im Team, Perfekte Zukunft, Team-Übungen



Qualifikationen

- Mental-Coach, Deutsche Trainer Akademie Köln (Fokus: Resilienz und Burnoutprävention)
- Zertifizierter Coach, Freie Universität Berlin
- Zert. Team-Coach, Steinbeis Hochschule Berlin
- Zertifizierte Interkultureller Trainer und Berater, Päd. Hochschule Heidelberg
- Zertifizierte Trainerin für das persolog® Persönlichkeits-Modell
- Zertifizierter Mediator, Freie Universität Berlin
- Zert. Trainer, Dt. Coaching und Trainerverband (DVCT)
- Kommunikationswirtin, Marketing Business Akademie, Bonn
- Gepr. Vertriebswirtin, BDV Berufsverband
- Werbefachl. Ausbildung, WAK Akademie Köln
- CPE Diplom, Cambridge University
- Hotelfachfrau IHK

Zertifizierungen



Berufserfahrung

Seit 2000 selbstständig mit der Agentur Ilona Ploenes Sales | Marketing | Training

Über 25 Jahre Führungserfahrung, davon 15 Jahre in- und ausländische Praxiserfahrung in Führungspositionen in der internationalen Hotellerie sowohl auf Hotelebene als auch überregional. Schwerpunkte: Sales, Marketing, Reservations

10 Jahre erfolgreich tätig als Director of Sales & Marketing für die Marken Holiday Inn Hotels und Crowne Plaza Hotels in Deutschland, Österreich, Schweiz und Osteuropa.

Ablauf eines Coaching-Prozesses

Der Coaching-Prozess beginnt mit einem Erstgespräch. Ziel dieses Gespräches ist es, das Thema zu erfassen, den Auftrag zu klären, Vertrauen zu gewinnen und eine Einschätzung über die Anzahl der Coaching – Sitzungen zu bekommen. Erst dann beginnen wir mit dem eigentlichen Coaching.



Referenzkunden

Nachstehend finden Sie eine Auswahl an Organisationen/ Marken, für die ich bereits in unterschiedlichen Bereichen, schwerpunktmäßig im Training/Coaching, tätig war.



Kundenstimmen

Für einen ersten Eindruck, was meine Kunden über meine Dienstleistungen sagen, schauen Sie gerne einmal auf meine Webseite unter: www.ilonaploenes.de/kundenstimmen.

Frau Ploenes hat in den letzten Jahren mit ihrer Loyalität und ihrer außergewöhnlichen Erfahrung ALEX zu seinem heutigen Erfolg maßgeblich begleitet.

Bernd Riegger, Geschäftsführer Mitchells & Butlers

Hervorheben möchte ich die professionelle Durchführung des Workshops. Dies machte sich sowohl bei der Planung des Workshops bemerkbar [...] als auch bei der Leitung des Seminars.

Matthias Müller Klauke, Bereichsleiter Hotel am Schlachtensee

Heute komme ich endlich dazu, mal auf diesem Weg DANKE zu sagen: Für tolle Workshops bei unseren Kongressen, für Seminare, die unsere Teilnehmerinnen begeistern und für die immer angenehme und unkomplizierte Zusammenarbeit!

Sonja Althoff, Sekretariat Seminare

Ich habe an einem von Frau Ploenes geführten Training teilgenommen und kann nur sagen: kompetent, erfahren, kommunikativ, eloquent, erfrischend und vor allem sehr sympathisch!

Jasmin Merzhauser, Holiday Inn Express

Herzlichen Dank für das gelungene Seminar; sowohl fachlich-inhaltlich als auch der persönlich-zwischenmenschliche Rahmen war perfekt.

Stefan Ciba, Leiter Personal IB GmbH NL West

Komplexes Thema - leicht und verständlich aufbereitet und erstklassig umgesetzt. Top motivierte und vorbereitete Dozentin. Jeder Zeit zu empfehlen.

Stefan Weiß, Internationaler Bund GmbH

Schon zum zweiten Mal ist es Ihnen gelungen, mit neuen Inputs, Vorschlägen und kreativen Vorgehensweisen sowie Kommunikationstricks, die Begeisterung des Teams neu zu erwecken.

Anikó Gombos, Ass. Sales Director Holiday Inn Vienna South



Ilona Ploenes
Sales | Marketing | Training
Quellenstraße 2
65321 Heidenrod

Telefon: + 49 (0) 6124 72 43 70
Telefax: + 49 (0) 6124 72 43 71
eMail: ip@ilonaploenes.de
Web: www.ilonaploenes.de