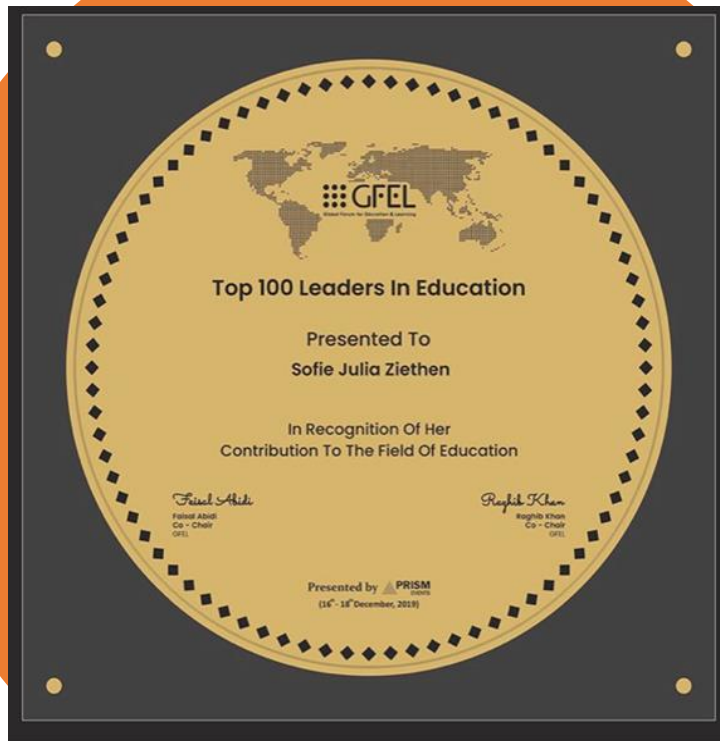


GROW MODEL INDIVIDUELLES & TEAM COACHING

Serviceexcellence –
Training & Development



GROW MODEL

Wie geht es Ihnen heute?

Sind Sie zufrieden und zufrieden mit Ihrer aktuellen Situation?

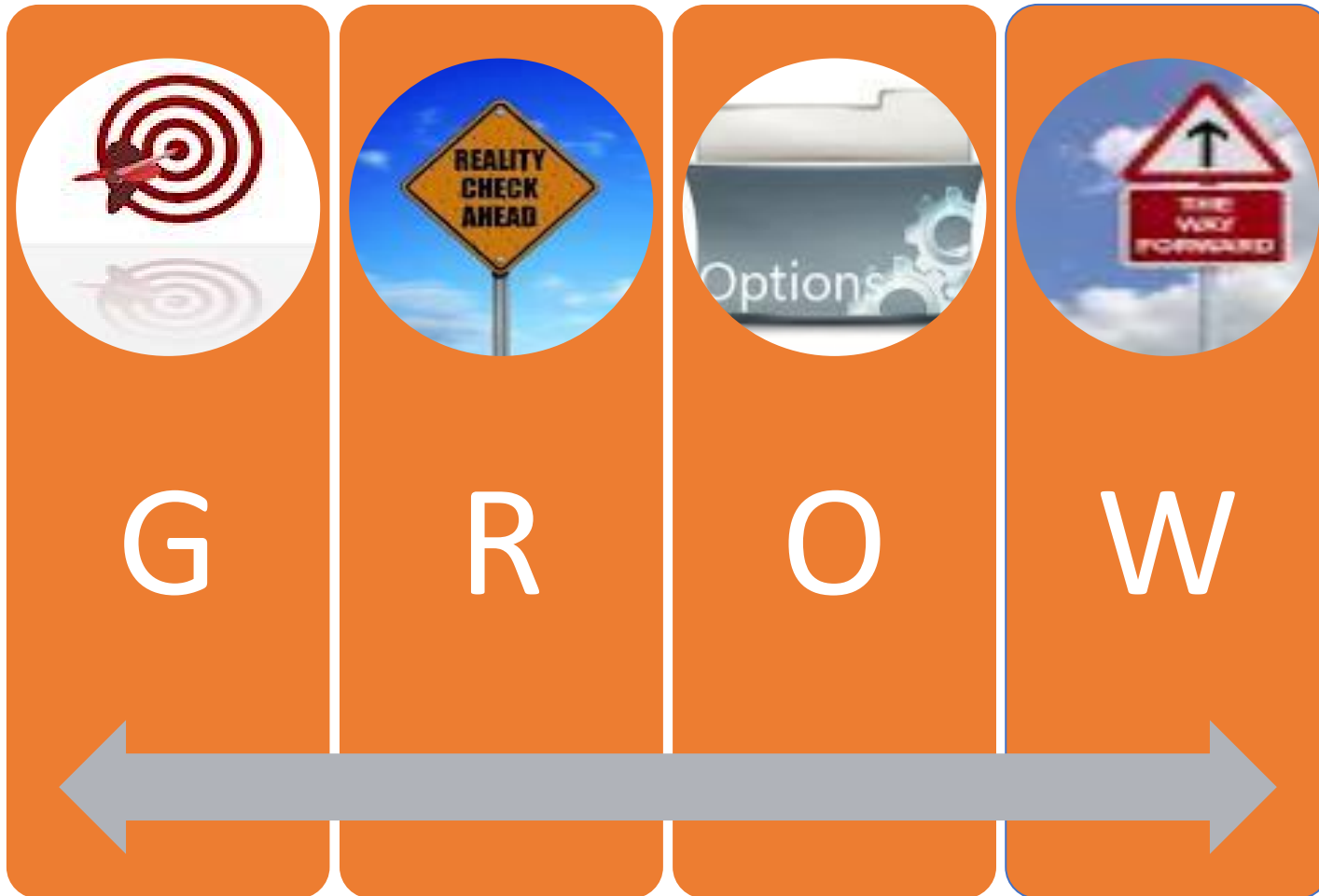
Haben Sie es geschafft, Ihre letzten Ziele gemäß Ihrem gewünschten Ergebnis, diese auch vollständig zu erreichen?

Wenn nicht, hier ist die Lösung für Sie.

Dieses Dokument ist eine ergänzende Richtlinie, wie Sie Ihre Ziele auf strukturierte und wissenschaftlich nachgewiesene Weise erreichen können.

Gehen Sie Ihrem Erfolg und Ihren Zielen einen Schritt näher und verwenden Sie diese Vorlage als Ansatz, um wichtige, relevante und effektive Fragen (alleine oder im Team) zu beantworten.





Das GROW-Modell ist ein Coaching-Framework, das in Gesprächen, Meetings und täglicher Führung verwendet wird, um Potenziale und Möglichkeiten freizusetzen.

GROW wurde von unserem Mitbegründer Sir John Whitmore und Kollegen in den späten 1980er Jahren gegründet.

Seitdem hat es sich zum weltweit beliebtesten Coaching-Modell für Problemlösung, Zielsetzung und Leistungsverbesserung entwickelt.

Die Abkürzung steht für:

- Goal
- Reality
- Opportunities
- Way forward



Nehmen Sie ein Blatt Papier und einen Stift und machen Sie es sich in einer angenehmen Umgebung bequem.

Verwenden Sie das GROW-Modell, indem Sie die folgenden Schritte ausführen.

Denken Sie über Ihr letztes Ziel nach (noch nicht erreicht) und notieren Sie Ihr Ziel in einem SMART-Format.

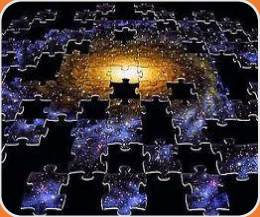
Spezifisch, messbar, umsetzbar, realistisch und zeitgebunden.

NICHT SMART:
Ich will Erfolg haben.

SMART:
Indem ich meine Aufgaben täglich vor 17 Uhr erledige und mich auf die richtige Kommunikation mit meiner Umgebung konzentriere, werde ich bis zum 1. Oktober 2022 Erfolg in Form einer Gehaltserhöhung von 1000 \$ erzielen.



Identify end result – focus on what need to be achieved



Goals – at this stage maybe ‘big picture’.



Keep it positive – ‘aim for the sky’

Es ist wichtig, sich vor dieser Übung die Zeit zu nehmen, das Ziel zu notieren, um einen idealen Ausgangspunkt zu haben.

Das angegebene Ziel kann sich geringfügig ändern, sobald alle Phasen des GROW-Modells abgeschlossen sind.

Verwenden Sie die Inforgrafiken auf der linken Seite als Leitfaden, um diese Übung durchzuarbeiten.

GOAL



What is the current situation?



What is the gap between the current situation and the goal? – assess SKA.



Build awareness and commitment



MOTIVATE – inner strength

SKA –

- Skills
- Knowledge
- Attitude

- ✓ Fähigkeiten
- ✓ Wissen
- ✓ Einstellung

Überprüfen Sie, was Sie derzeit haben und wie Sie dies verwenden können, um Ihr Ziel zu erreichen.

REALITY

Ein talentierter Coach wird den Coachee dazu bringen, das Folgende zu erreichen.
Wenn Sie Ihr Ziel selbst durcharbeiten, werden Sie es schaffen, auch das Folgende zu beantworten.

Talk about success stories

Include main alternatives think creatively

Aim for high standards

Explore all options that are available to them

OPPORTUNITIES

A goal without a
plan is just a wish



Select actions

Clarify
commitment to
actions

Jetzt, da du deine Realität durchgearbeitet und Möglichkeiten entdeckt hast, die du nutzen kannst, definiere deinen Weg nach vorne.

Je SMARTer Sie Ihre Aktionen definieren, desto mehr werden Sie in der Lage sein, gemäß Ihren festgelegten Zeitplänen zu realisieren.

Place measures
and performance
rating

Agree on where to
from here:- time,
assessment,
review, etc.

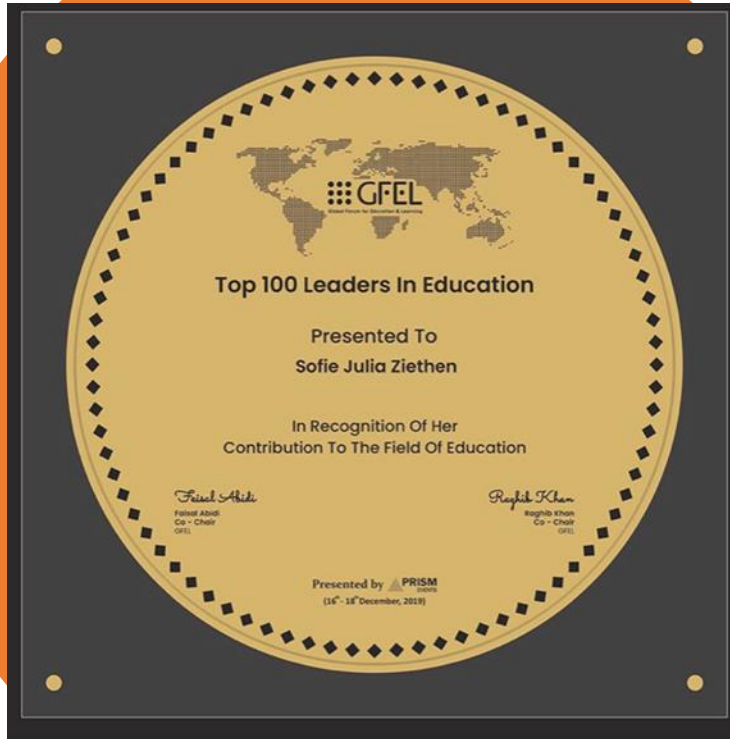
Überprüfen Sie jetzt Ihr ursprüngliches Ziel und überprüfen Sie, ob dies immer noch Ihr gewünschtes Ergebnis ist.

Fragen Sie sich auf einer Skala von 1 (überhaupt nicht) bis 10 (absolut, JA), wie bereit Sie sind, an Ihrem Ziel zu arbeiten. Wenn die Antwort unter 10 liegt, überprüfen Sie Ihr Ziel und Ihre Realität noch einmal!

WAY FORWARD

**YOUR ACTIONS TODAY,
DEFINE YOUR SUCCESS TOMORROW!**





GROW MODEL

Ich hoffe, dass Sie eine neue Seite von Ihnen und Ihrem Geschäft (oder Persönlichem) entdeckt haben, und ich wünsche Ihnen viel Erfolg, indem Sie das Beste aus diesem neuen Inneren machen.

Wenn Sie die Analyse auf die nächste Stufe heben und daran arbeiten möchten, wie Sie diese Ergebnisse in Ihrem beruflichen und persönlichen Umfeld realisieren können, kontaktieren Sie mich.

Vielen Dank

Sofie J. Ziethen, MS.c.

Action to Success Coach, Geschäftsführer



servicexcellence
TAKE ACTION TO SUCCEED

Servicexcellence – Training & Development

office@servicexcellence.com

www.servicexcellence.com

+43 (0) 6765700774



Sofie J. Ziethen
Action to Success Coach, CEO of
Servicexcellence

