

Coachprofil

Andrea Osthoff



Andrea Osthoff

Dipl. Kauffrau



Beraterin, Trainerin, Coach,
Associate Partner

Beruflicher Werdegang

seit 2002	grow.up. Managementberatung GmbH Trainerin, Business-Coach, Human-Resource-Beraterin
2000-2002	E. Breuninger GmbH Human Resources Management Bereichsleiterin HR und Personalentwicklung
1992-2000	SAT.1 GmbH Human Resources Management Personalreferentin und Teamleiterin
Studium:	Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Controlling, Organisation, Infrastrukturpolitik

Qualifikation

- Geprüfte Business-Trainerin BDVT
- Business-Coach
- LUXXprofile Master
- Reiss Profile Master
- Insights Discovery Licensed Practitioner

Andrea Osthoff

Nur wenn du wagst, Dinge zu tun, die du noch nicht beherrschst, wirst du wachsen.

Ralph Waldo Emerson

Coaching-Schwerpunkte

- Erweitern und Optimieren der individuellen Führungs- und Managementfähigkeiten
- Beratung für einen erfolgreichen Start im neuen Unternehmen oder in einer neuen Führungsposition
- Erkennen und Reflektieren von Verhaltenspräferenzen und Erweitern des persönlichen Verhaltensportfolios sowie der sozialen Kompetenzen
- Erkennen und Optimieren der eigenen Wirkung und Stärken der Souveränität
- Unterstützung und Stärkung der Handlungsfähigkeit in schwierigen und belastenden Veränderungssituationen
- Klären von Stärken und Entwicklungsfeldern zur gezielten Vorbereitung auf berufliche Entwicklungsschritte
- Standortbestimmung und Orientierung bei der Berufsplanung
- Begleiten und Beraten bei der Neuausrichtung und Bildung von Teams

Arbeitsformen

- Einzel-Coaching
- Gruppen- und Team-Coaching

Zielgruppen

- Führungskräfte
- Führungsnachwuchskräfte
- Projektleiter
- Verantwortliche des Human Resource Managements

Andrea Osthoff

Der Coaching-Prozess

Zielsetzung und Gestaltung

Coaching verstehe ich als professionelle Beratung unter vier Augen.

Eine zielgerichtete Auftragsklärung und eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre sind mir für ein erfolgreiches Coaching wichtig.

Meine Aufgabe als Coach sehe ich darin, Fach- und Führungskräften offenes und konstruktives Feedback zu geben. Mit individuellen Maßnahmen sowie durch Vermittlung von Methoden und Instrumenten begleite, unterstütze und fördere ich die Coachees gemäß ihrer Bedarfe. Durch eine intensive und persönliche Zusammenarbeit biete ich den Coachees einen geschützten Raum, in dem sie ihre Kompetenzen kritisch hinterfragen und gezielt erweitern können.

Andrea Osthoff

Der Coaching-Prozess

-
- Auftrags- und Zielklärung zur Sicherung des Erfolges des Coaching und zur individuellen Ausrichtung auf die Bedarfe des Coachee:
 - Absprache von Regeln für das Coaching und Vereinbarung von Vorgehensweisen und Terminen
 - Bei Bedarf Begleitung des Coachee in realen Arbeitssituationen
 - Gemeinsame Reflexion und Feedback
 - Erarbeitung konkreter Maßnahmen zur Förderung und Erweiterung der individuellen Kompetenzen
 - Vertiefung des Erlernten im Arbeitsalltag und Optimierung durch entsprechende Rückmelde-Gespräche

Andrea Osthoff

Referenzen (Auszug)

-
- | | |
|--|--|
| • Abteilungsleiter der IT-Tochter eines führenden Versicherungs- und Finanzdienstleisters | Erweiterung und Reflexion der eigenen Führungsrolle und -kompetenzen in einem unternehmensweiten Change Prozess |
| • Führungskräfte eines europaweit agierenden IT-Dienstleisters | Übernahme ihrer erweiterten Führungsverantwortung, Neuausrichtung ihrer Teams, Reflexion der eigenen Wirkung und Verhaltenspräferenzen sowie Erweiterung des Verhaltensspektrums in unterschiedlichen Führungs- und Gesprächssituationen |
| • Regionalleiter eines international tätigen Pharmaunternehmens | Einarbeitungsphase und Erweiterung seiner Kompetenzen in der Mitarbeiterführung und -motivation sowie Ausrichtung seines Teams |
| • Technologie-Leiter einer Tochter einer namhaften Verlagsgruppe | Reflexion und Kompetenzerweiterung zu den Themen persönliche Positionierung im eigenen Unternehmen und bei Kunden sowie Klärung weiterer Karriereschritte |
| • Führungskräfte innerhalb eines Management-Entwicklungs-programms eines mittelständischen Einzelhandelsunternehmens | Vorbereitung der Übernahme erweiterter Führungsaufgaben |
| • Vertriebsmanager eines großen Finanzdienstleiters | Reflexion der eigenen Wirkung im Kundenkontakt und Erweiterung des eigenen Verhaltensspektrums für die Gesprächs- und Verhandlungsführung |

E-Learning Empfehlungen

Führung

Erhältlich auf academy.grow-up.de



Intensivkurs: Führen im Change

5 Lektionen



Intensivkurs: Vom Kollegen zum Vorgesetzten

9 Lektionen



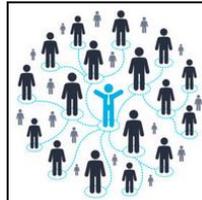
Kompaktkurs: Train the Trainer „Das Vierfarben - Modell verstehen und im Team anwenden“

5 Lektionen



Intensivkurs: Mitarbeiter kennen, führen und motivieren

5 Lektionen



Kompaktkurs: Erfolgreich delegieren

3 Lektionen



Kompaktkurs: Vom Kontakt zum Kunden – Professionell akquirieren

5 Lektionen



Intensivkurs: Psychologie im Business

7 Lektionen



Kompaktkurs: Wirkungsvoll Feedback geben

3 Lektionen

Außerdem finden Sie in unserem Shop kostenlose Lernnuggets zu diesen und weiteren Themen:

- Motivation
- Feedback
- Kommunikation
- Auftritt und Wirkung
- Selbst- und Zeitmanagement

Literaturempfehlungen

Führung

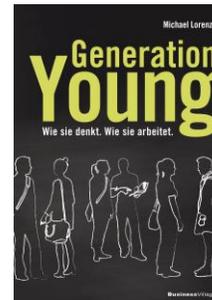
Einfach anklicken und bestellen!



Fit für die Geschäftsführung im digitalen Zeitalter

Harald Eichsteller, Michael Lorenz

256 Seiten, gebunden



Generation Young

Michael Lorenz

198 Seiten, broschiert



Fit für die Geschäftsführung

Michael Lorenz, Harald Eichsteller, Stephan Wecke

343 Seiten, gebunden



Digitale Führungskompetenz

Michael Lorenz

242 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung durch Selbstführung

Michael Lorenz, Nora Haager

72 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung durch Motivation

Michael Lorenz, Dr. Saskia Lucht

50 Seiten, broschiert



Neuorientierung für Führungskräfte

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

192 Seiten, gebunden



Praktische Psychologie für den Umgang mit Mitarbeitern

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

181 Seiten, broschiert



Praxishandbuch Mitarbeiterführung

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

283 Seiten, broschiert

Literaturempfehlungen

Führung

Einfach anklicken und bestellen!



Macht, Neugier, Team, ...
Uta Rohrschneider

216 Seiten, broschiert



Leadership Culture. Im Konsens zum Ziel in der Kuschelecke
Michael Lorenz

184 Seiten, broschiert



Leadership Culture. Führungskultur verstehen und leben
Michael Lorenz

57 Seiten, broschiert



Erfolgreiches Verhandeln für Führungskräfte
Michael Lorenz, Ilona Haselbach

56 Seiten, broschiert



Feedbackkompetenz für Führungskräfte
Michael Lorenz, Ilona Haselbach

58 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung durch Kommunikation
Michael Lorenz, Dr. Saskia Lucht

66 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung mit dem Vierfarben-Modell
Michael Lorenz, Nora Haager

61 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung durch Delegation
Michael Lorenz, Nora Haager

50 Seiten, broschiert

Literaturempfehlungen

Personalentwicklung

Einfach anklicken und bestellen!



Erfolgsproben Einstellungsinterviews

Uta Rohrschneider, Hanna Haarhaus,
Sarah Friedrichs, Marie-Christine Lohmer

304 Seiten, gebunden



Erfolgreiche Personalauswahl

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

208 Seiten, broschiert



Professionelle Personalauswahl und -entwicklung

Michael Lorenz, Dr. Saskia Lucht

54 Seiten, broschiert



Der Personalentwickler

Uta Rohrschneider, Michael Lorenz

256 Seiten, gebunden



Erfolgsfaktor Potenzialanalyse

Uta Rohrschneider, Sarah Friedrichs,
Michael Lorenz

214 Seiten, broschiert



Praxishandbuch für Personalreferenten

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

432 Seiten, gebunden

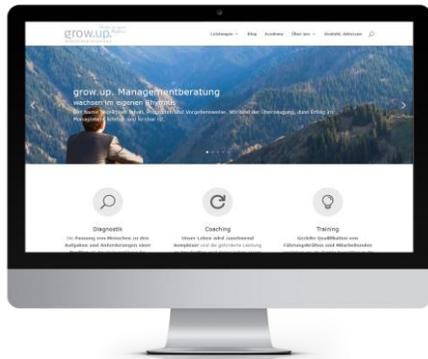
Besuchen Sie uns auf ...

Einfach anklicken und folgen!

unserer Homepage
www.grow-up.de

unserem Blog
www.blog.grow-up.de

unserer E-Learning Academy
www.academy.grow-up.de



grow.up. Managementberatung GmbH

Quellengrund 4

51647 Gummersbach

info@grow-up.de

Tel: +49 (2354) 70890 - 0

Fax: +49 (2354) 70890 - 11

Mob: +49 (151) 12460267

