

Andrea Osthoff

Coachprofil

Andrea Osthoff

grow.up.
Managementberatung



Andrea Osthoff

Associate Partner • Dipl. Kauffrau

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

Andrea Osthoff

Der Coaching-Prozess

Zielgruppen

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

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

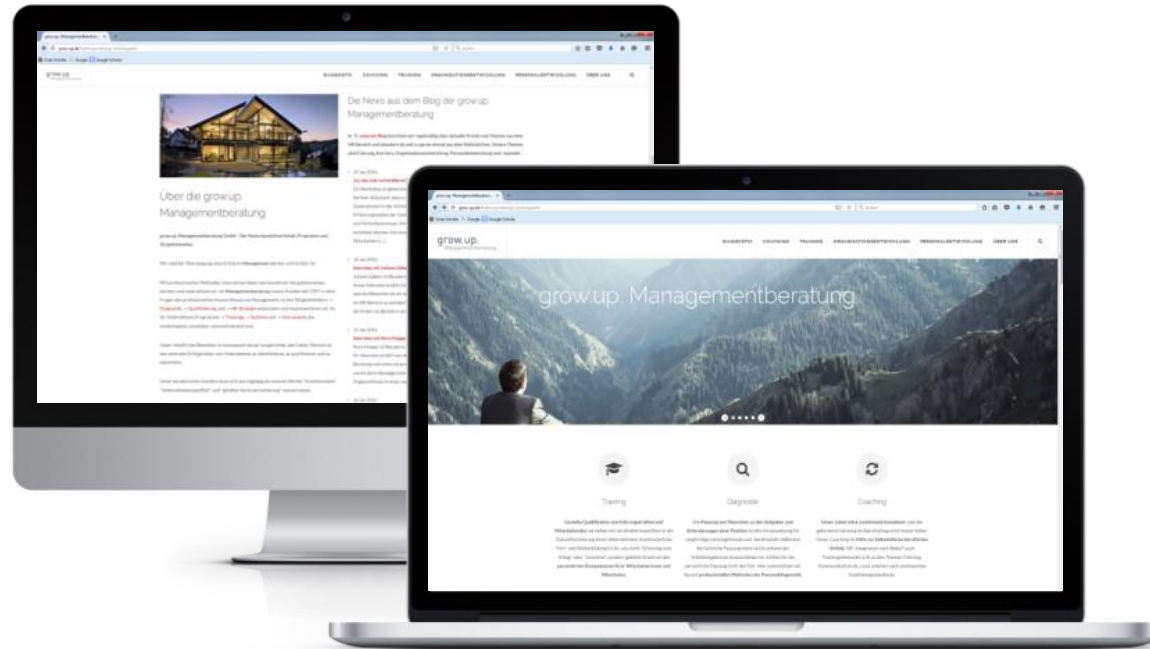
Andrea Osthoff

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-Entwicklungsprogramms 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

Unsere Homepage

Besuchen Sie uns auf grow-up.de



Folgen Sie uns durch einen Klick auf die Symbole!

grow.up. Managementberatung GmbH

Quellengrund 4

51647 Gummersbach

info@grow-up.de

Tel.: +49 (2354) 70890 – 0

Fax: +49 (2354) 70890 – 11

