

Prozess [Kanzleientwicklung]

Wie Ihnen ein Einzel-Coaching das Leben leichter machen kann!

Was im Spitzensport schon seit langer Zeit bekannt ist, etabliert sich jetzt mehr und mehr auch im Wirtschaftsleben. Coaching ist ein zeitlich begrenzter, ziel- und ressourcenorientierter Beratungsprozess. Zahlreiche erfolgreich von mir durchgeführten Coaching- und Beratungsprojekte in Steuerberatungskanzleien haben gezeigt, dass es vor allem die „sensiblen“ Themen der Kanzleientwicklung (insbesondere Honorare, Mitarbeiter, Strategie) sind, die einer längeren Begleitung bis zur Umsetzung bedürfen, damit die gewünschten Ergebnisse erzielt und nachhaltige Veränderungen für Ihre Kanzlei bewirkt werden können.

Der Coaching-Prozess sieht folgende Schritte vor

- Analyse der Ist-Situation
- Problemdefinition und bisherige Lösungsversuche
- gemeinsame Suche nach neuen Problemlösungen
- Entwicklung und Bewertung der Möglichkeiten
- Planung der Umsetzungsmaßnahmen
- Transfer in den beruflichen Alltag
- Festlegung eines Zeitplanes – Dauer rund 12 Monate

Als Vorbereitung zum Coaching-Prozess ist ein ausführliches (Telefon) Gespräch sinnvoll, um über die Ziele und Vorhaben der Kanzlei und der Führungskräfte zu sprechen. Als solide Grundlage dafür sind zwei Fragebögen vorgesehen:

- Kanzleifragebogen
- Persönlicher Fragebogen

1) Kick-Off-Workshop

1 ½ Tage außerhalb der Kanzlei mit dem gesamten Team. Wichtig ist, dass das gesamte Team über die Ziele und die Inhalte des Workshops und des Projektes „Kanzleientwicklung“ umfangreich informiert wird.

Ziel und Inhalt des Workshops:

- mit allen Mitarbeitern Erwartungen klären
- Veränderungsbereitschaft und/oder – druck erzeugen
- Ziele definieren
- und ein Arbeitsprogramm für rund 12 Monate erstellen

Vor Beginn des ersten Workshops gibt es für alle Mitarbeiter einen kurzen Analyse-Fragebogen, der vorab ausgewertet und die Ergebnisse beim Kick-Off-Workshop vorgestellt werden.

STEFAN LAMI

2) Kontinuierliche Unterstützung

In Form von regelmäßigen Treffen in Ihrer Kanzlei, werde ich mir direkt vor Ort ein Bild abgestimmt auf den jeweiligen Aufgabenbereich

- der einzelnen Teams
- der einzelnen Mitarbeiter
- der Kanzleileitung

machen. Hier bereite ich immer einen detaillierten Zeitplan mit Inhalten und Themen für die jeweiligen Teilnehmer vor.

3) Laufendes Erfolgsmonitoring

Telefonate und E-Mails zwischen den Arbeitstreffen und Feedback-Schleifen bei den Treffen. Mindestens ein ausführliches Coaching-Telefonat mit der Kanzleileitung zwischen den Treffen.

4) Umfangreiche Muster, Vorlagen und Checklisten

Während des Kanzleientwicklungsprozesses stelle ich umfangreiche Muster, Vorlagen und Checklisten zur Verfügung, damit die Umsetzung in der Kanzlei leichter und (auch schneller) möglich sein wird.

Der Erfolg

Dieses speziell auf Ihre Kanzlei abgestimmte Coaching hilft Ihnen und Ihren Mitarbeitern, Ihren Zielen schneller näher zu kommen, die berufliche Qualität zu verbessern sowie die Flexibilität und Leistungsbereitschaft zu steigern. Bei akuten Krisen werden Sie jederzeit tatkräftig von mir unterstützt. Ich helfe Ihnen, Veränderungsprozesse in Ihrer Kanzlei durchzuführen. **Seien Sie so gut, dass Sie sich nur noch selber schlagen können.**

Ihre Investition

ist abhängig vom Umfang und der Intensität des Prozesses und wird individuell berechnet.

Sehr gerne beantworte ich Ihnen alle Fragen im persönlichen Gespräch +43 664 221 23 24 oder per E-Mail stefan@stefanlami.com. Ich freue mich schon von Ihnen zu hören!

Herzlichst Ihr

