



PRAXIS für Syst. Beratung,
Coaching
& Gesundheitssport
41069 Mönchengladbach
(0174) 545-76-26
info.praxis.info@gmail.com
www.praxis-beratungcoaching.de

Anmeldeformular für Unternehmen (B2B)

(Firmen, KMU, Organisationen)

Auftragsbestätigung / Anmeldung zum Team-Coaching Anbieter:

PRAXIS für Systemische Beratung/Coaching & Gesundheitssport

Unternehmen / Firma:

Ansprechpartner / Abteilung:

Straße, PLZ, Ort:

E-Mail / Telefon:



Leistungsbuchung:

[] **Team-Coaching**

(Halbtagssatz: 4 Std.) – Pauschalhonorar:

480,00 € *Voraussichtliche Teilnehmeranzahl:* _____ Personen

Vereinbartes Datum / Uhrzeit:

Ort des Coachings (Inhouse / extern):

Hinweis:

Gemäß § 19 UStG wird keine Umsatzsteuer berechnet. Fahrtkosten werden ab Mönchengladbach mit 0,45 €/km berechnet.

Datum / Ort

Stempel / Unterschrift der Firmenleitung



I. Unternehmens- und Kontextdaten

Branche / Sektor:

(z. B. Maschinenbau, IT-Services, Handwerksbetrieb, Logistik, Einzelhandel, Pflege)

Kernaktivität des zu coachenden Teams:

(z. B. Vertriebsaußendienst, Schichtbetrieb Produktion, Projektentwicklung, Verwaltung)

Teamgröße: _____ Mitarbeiter

Anzahl der Führungsebene(n):



II. Diagnose des Ist-Zustands

Was ist das primäre „Symptom“, das Sie aktuell im Team beobachten?
(Mehrfachnennung möglich)

Kommunikationsstörungen:

Informationen versanden, Missverständnisse häufen sich.

Effizienzverlust:

Reibungsverluste durch unklare Zuständigkeiten oder „Dienst nach Vorschrift“.

Konfliktkultur:

Offene oder verdeckte Spannungen behindern den Betriebsablauf.

Belastung:

Hoher Krankenstand, Fluktuation oder spürbarer Motivationsmangel.

Wie würden Sie die aktuelle Arbeitsatmosphäre in Ihrer Branche beschreiben?

Hoher Zeit- und Leistungsdruck (Termingeschäft)

Starker Fachkräftemangel / Überlastung der Bestandsteams

Umbruchphase (Digitalisierung, Umstrukturierung, Inhaberwechsel)

Routinebetrieb mit Gefahr der Stagnation



III. Strategische Zielsetzung (Soll-Zustand)

Welches konkrete Ziel soll durch das Teamcoaching erreicht werden?

- Etablierung einer professionellen Feedback- und Fehlerkultur.
- Stärkung der Resilienz und Deeskalationsfähigkeit (z. B. bei Kundenkonflikten).
- Rollenklärung:*
Wer hat welche Verantwortung im System?
- Teambuilding:*
Identifikation mit den Unternehmenszielen steigern.

Frage zur Wirksamkeit:

Wenn das Coaching ein voller Erfolg ist:
Welches Verhalten der Mitarbeiter hat sich nach 3 Monaten sichtbar verändert?

IV. Rahmenbedingungen & Sensibilität

Gibt es „ungeschriebene Gesetze“ oder Tabuthemen im Unternehmen, die der Coach kennen sollte? (z. B. *vergangene Entlassungswellen, Konflikte zwischen Abteilungen, starre Hierarchien*)

Rolle der Leitung während des Coachings:

- Die Leitung nimmt aktiv als Teil des Teams am Coaching teil.
- Die Leitung ist nur beim Auftakt/Abschluss dabei (Fokus liegt rein auf der Mitarbeiter-Ebene).

Ort, Datum

Unterschrift der Leitung