

Accelerations af teams, ledergrupper, afdelinger og projektgrupper m.m.



PNL har gennemført et lederudviklingsprogram i Coaching Baseret Ledelse*. Som en del af dette program har vores salgs- og marketingafdelinger været igennem flere team coachingsessions. Disse er blevet suppleret med individuel coaching af hver enkelt salgschef og marketingledere. Team coaching har vist sig som et effektivt værktøj til at identificere nye udviklingsområder og til at tænke ud af boksen. Og suppleret med individuel coaching står vi med et meget effektivt værktøj til at identificere PNL's fulde potentiale. Det gælder potentialet hos vore kunder, men i ligeså høj grad vort interne potentiale i form af udvikling af nye ideer og vore medarbejdere. Resultaterne taler deres klare sprog.
Executive Vice President Sales & Marketing Per Buus, Pan Nordic Logistics

Den offentlige sektor står midt i en spændende omstillings- og kommercialiseringsproces. En proces der udfordrer ledelsesudfoldelsen, lederne og lederteamet. Efter at jeg selv har gennemgået Executive Coach uddannelsen besluttede jeg at hele min ledergruppe skulle igennem et omfattende uddannelses- og coachingforløb. Målet var at sammenspile dem som team og tilføre nødvendige coachingmæssige ledelseskompetencer. Efter endt forløb besluttede vi at lægge en overbygning på, så alle i lederteamet nu er certificeret som Executive Coaches fra The Coaching Company.

Centerchef, certificeret Executive Coach Nina Lefèvre, Vestsjællands Amt



Team coaching er i dag en integreret del af ledelsesmodellen hos DSB S-tog IT. Når teamet samles, når de forskellige kompetencer skal bringes i spil, og når resultatskabelsen skal accelereres. Til formålet har vi indrettet tre rum, der understøtter hver af de tre centrale faser i en af team coachingmodellerne. Via uddannelse i og brug af team coaching med assistance fra The Coaching Company har vi i afdelingen på kort tid genereret mange ideer og skabt banebrydende flotte resultater.

Chef for IT og Dokumentation, certificeret Executive Coach Birgitte Pahl, DSB S-tog

På samme måde som hele organisationen og det enkelte individ gør indeholder også enhver gruppering i virksomheden et stort merpotentiale. Det gælder for ledergrupper, divisioner, afdelinger, projektgrupper, udviklingsteams, salgsteams og alle andre strukturerede grupperinger.

Målet med team coachingprojekter er at accelerere teamets bidrag til virksomhedens resultatskabelse. Teamets situation kan variere fra en uacceptabel præstation til meget succesfuld med et ønske om at øge performance yderligere. Vores erfaring er, at merpotentialet relativt enkelt kan bringes til live – og med overraskende resultater til følge.

Er du ansvarlig, leder for eller deltager i et team, der ønsker at hæve performance med minimum 25 %, så er et team coachingprojekt en relevant overvejelse. Vi skal indledningsvis diskutere, om du ønsker at sidde på sidelinien, om du vil være en del af teamet, eller om det er dig selv, der skal stå for selve team coaching-forløbet med støtte fra os.

Projektet skræddersyes naturligvis fra team til team. Men der er en række fællestræk som har vist sig at være særdeles effektive. Disse elementer indgår derfor som hovedregel altid:

- **Projektet skal have en sponsor**

Sponsoren skal være en højt placeret leder, gerne medlem af direktionen. Sponsorens opgave er at vise teammedlemmer, at projektet er vigtigt, og at det vil få de optimale rammer for succes.

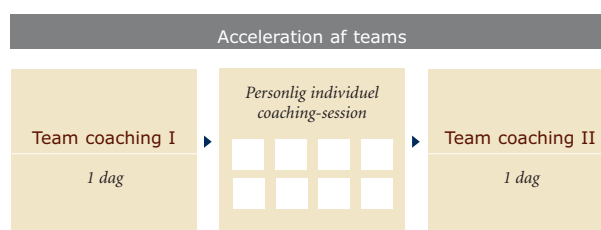
- **Hjørneflagene skal bankes i jorden**

Det er afgørende vigtigt, at du som ansvarlig for teamet indledningsvis introducerer, hvad der er til diskussion, og hvad der ikke er. Det er vores erfaring, at et klart og relativt afgrænset og ambitiøst mål skaber den største energi og kreativitet. Et eksempel kunne her være: kundetilfredsheden skal inden for 6 måneder øges med 25 % inden for samme budget. Eller den gennemsnitlige produktudviklingstid skal reduceres med 50 %. Vores erfaring siger os, at den bedste model til aktivering af teamets fulde potentiale er et meget ambitiøst projekt, altså et projekt der skal resultere i en markant resultatfremgang inden for kort tid.

- **Team coaching i kombination med individuel coaching**

Når et teams resultatskabelse skal øges hurtigt og med vedvarende effekt er den bedste model at kombinere team coaching med individuel coaching af teammedlemmerne. På team-sessionerne inspirerer og motiverer vi hinanden, bliver enige og opnår konsensus. På de individuelle sessions handler det om den enkeltes bidrag til teamet, og hvilke personlige mål vedkommende kan få indfriet, når teamet lykkes. Der bør derfor veksles mellem team og individuel coaching.

Projektets varighed kan variere fra én ren team coaching session til et forløb over 6 måneder med løbende veksling mellem team- og individuel coaching.



Eksempel på en enkel model for team coaching.