



Sandra Homeister
Coaching • Training • Sales Services

Profil



Sandra Homeister, Jahrgang 1967

Mein Motto: „Traue Dich bemerkenswert zu sein.“

Ausbildung

Ausbildung zur Handelsfachwirtin IHK (1991)

Coaching Intensivlehrgang für Systemisches Beraten, Europäische Ausbildungsakademie Wien (2003)

Grundlagenjahr Psychotherapie, Zentrum f. Naturheilkunde München (2005/2006)

Grundausbildung am Institut für Gesprächs- und Focusingtherapie Weilheim (2007)

Aktuell: Prüfungsvorbereitung Psychotherapie (HPG), Asklepiad Institut München (18.03.09)

Intensivausbildung am Institut für Gesprächs- und Focusingtherapie Weilheim (Juni 2009)

Tätigkeiten

1991 – 1997 Account Management Vertrieb, Informix Software GmbH

Seit 1997 Geschäftsleitung & Inhaberin „Mensch-zu-Mensch“, Telemarketing Agentur

Seit 2003 Freiberufliche Trainerin und Coach, coachingandmore



Aktuelle Trainings- und Seminarthemen:

Kommunikation & Professionelle Gesprächsführung

Grundmerkmale der Kommunikation, Fragetechniken, Körpersprache, der persönliche Kommunikationsstil, 4-Seiten Modell, Gesprächsvorbereitung, aktives Zuhören, gewaltfreie Kommunikation, Feedback geben und nehmen, Kritik konstruktiv äußern, Führen von Mitarbeitergesprächen

Stressmanagement

Stressbegriff, Ebenen der Stressreaktion, Stressanalyse, kurzfristige und langfristige Bewältigungsstrategien, Entspannungstechniken

Zeitmanagement

Persönliche Erfolgsanalyse, Arbeitsorganisation, Zielsetzung / Zielerreichung, Zeitfallen, Delegation, Persönlichkeitsanalyse und Leitmotive

Motivation

Umgang mit psychischem u. manipulativem Druck, Ursachen von Demotivation, Erkennen der persönlichen Grundmotive im Leben, Motivierend auf andere einwirken, Faktoren der Mitarbeitermotivation, Analyse und Lösung von Motivationsproblemen, Veränderungen motivierend einführen

Konfliktmanagement

Formen & Varianten unterschiedlichen Konfliktverhaltens, Ursachen von Konflikten, Methoden & Strategien der Konfliktbearbeitung, Konfliktlösung, Mediation, Entwickeln einer Konfliktkultur

Teamtraining

Teamziele erfolgreich planen und realisieren, Grundsätze zur Zielvereinbarung, Zielmanagement, Teambildung, Teamentwicklung, Organisation der Teamarbeit

Kundenorientierung – Kundenbindung

Kundenorientierung als Philosophie, Kundenservice – was ist das? Kundenorientiertes Verhalten, Umgang mit Reklamationen und Beschwerden

Erfolgreiche Kundenakquise am Telefon

Die persönliche Visitenkarte am Telefon, Telefonregeln, positive Grundeinstellung, Phasen eines aktiven Telefonats zur Terminvereinbarung, Verkaufsphasen, Nutzenargumentation, Fragetechniken, Einwandbehandlung, Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen



Ausgangssituationen für Coaching / Focusing:

- Berufliche und persönliche Neuorientierung
- Begleitung in Veränderungsprozessen im beruflichen / privaten Umfeld
- Persönlichkeitsentwicklung
- Spannungsfelder im sog. „Work-Life“ Balance
- Wunsch nach mehr Management, Führungs- oder Sozialkompetenz
- Leistungs-, Kreativitäts- und Motivationsblockaden auflösen
- Kommunikationsstörungen und Konflikte im beruflichen / persönlichen Umfeld beheben
- Leistungspotentiale erkennen und wieder neu aktivieren

Arbeitsweise Coaching / Focusing

Meine Arbeitsweise im Coaching basiert auf den Grundlagen des Kieler Beratungsmodells (Prof. Dr. Uwe Grau, Pädagogische Hochschule Kiel). Im gemeinsamen Gespräch erhält der Klient die professionelle Reflektion seines Anliegens, erhält fundiertes Feedback und ich begleite ihn als „neutralen“ Gesprächspartner mit dem Ziel der eigenständigen Lösungsfindung. Dabei gehe ich davon aus, dass jeder Mensch die Lösung längst in sich trägt - momentan jedoch nur den Zugang dazu noch nicht finden kann. Diesen wieder herzustellen und das Problem „auf“ zu lösen ist das Ziel.

Seelische Verletzungen, Stress und länger anhaltende Überbelastung können im Laufe der Zeit krank machen – psychisch und körperlich. Mit der Methode des Focusing ermögliche ich dem Klienten Einsicht in die psychischen Aspekte seiner Krankheit zu gewinnen. Dabei wird zunächst die Aufmerksamkeit „nach innen“ gelenkt, um herauszufinden, was der Körper „weiß“ und nur im Krankheitsymptom auszudrücken vermag. Hierbei ergeben sich erste Schritte zur Bewältigung des grundlegenden Konflikts und damit zur Symptomlinderung und Heilung.

Die Methode des Focusing wurde Anfang der 50er Jahre von dem amerikanischen Psychotherapeuten Eugene T. Gendlin (Professor f. Psychologie an der Universität von Chicago) entwickelt und hat seinen Ursprung in der Klientenzentrierten Gesprächstherapie nach Carl Rogers. Der Klient gelangt durch diese Methodik verstärkt in Kontakt mit der eigenen Wahrnehmung, um so auf einer tieferen Ebene empathisch und akzeptierend alte Muster, unerwünschte Verhaltensweisen und nicht mehr stimmige Überzeugungen zu verändern, die im schlimmsten Fall Krankheiten verursacht haben.



Sandra Homeister
Coaching • Training • Sales Services

Vorgehensweise

In der Regel beginnen Coaching bzw. Focusing Sitzungen mit einem ersten unverbindlichen Orientierungsgespräch. Dabei können Coach und Klient abklären, ob eine Zusammenarbeit möglich und sinnvoll ist. Ist dies der Fall, wird ein gemeinsamer Gesprächstermin mit einer ungefähren Dauer von ca. 1 Stunde vereinbart. Der Klient entscheidet immer wieder neu, ob er weitere Sitzungen in Anspruch nehmen möchte. Ziel ist es, primär Hilfe zur Selbsthilfe zu bekommen um den täglichen Anforderungen des Alltags wieder selbstverantwortlich zu begegnen.

Kontakt / Anfragen

coachingandmore
Sandra Homeister
Hölgenäcker 14
86949 Windach

Tel.: 08193 – 998755
Fax.: 08193 – 998754
Mobil: 0175 – 831 87 36
e-mail: homeister@coachingandmore.eu.com