

Eerste gesprek

- ▶ Doel van een intake is het komen tot een inhoudelijke offerte en een kostenofferte voor teamcoaching of anders een advisering voor een ander traject.
- ▶ Alleen met opdrachtgever? Dan tweede intakegesprek met het team.
- ▶ Indien de teamcoach niet door kan/wil gaan, dan zal hij dit moeten beargumenteren.
- ▶ Indien de teamcoach wél het idee heeft succesvol door te kunnen gaan, dan de inhoudelijke offerte maken, met plan van aanpak.

Tweede gesprek

- ▶ Met het team, formaliseren van en check op teamcoachvraag en plan van aanpak (eerste stap in gedeeld eigenaarschap).

In de inhoudelijke offerte staat:

- ▶ Achtergrondsituatie, probleem in werkcontext waarin teamcoachingsvraag ingebed is.
- ▶ Teamcoachingsvraag. Wat maakt het een teamcoachingsvraag en niet een managementvraag?
- ▶ Het gewenste resultaat van de teamcoaching.
- ▶ De filosofie van de teamcoach, waarom werkt hij op deze manier en vindt hij dat waardevol?
- ▶ Plan van aanpak.
- ▶ Afspraken over terugkoppeling en tussentijdse Go/No-Go of bijstelling van het plan van aanpak.
- ▶ Relatie met opdrachtgever/manager.

Na akkoord van de opdrachtgever: 'GO-GO' met teamcoaching