|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Start: | “Praatje pot”: Heet de klant welkom, biedt evt. koffie/thee aan, wissel een paar zinnen uit die nog niet over het doel/afspraken gaan. Wen even aan elkaar, maak rapport met de klant. | |
| **Stap 1.** | Vertel wat je gaat vertellen.  Coach is het meest aan het woord. | |
| 1. Vat samen waar jullie het de vorige keer over hebben gehad. 2. Herhaal het SMART-doel 3. Herhaal de gemaakte afspraken. |  |
| Vraag nu pas hoe het gegaan is afgelopen periode. Laat de cliënt vertellen en pak een moment (positief of negatief) en ga daarop STARR-en. | |
| Stap 2. | Voer het gesprek a.h.v de STARR methode.  Client is het meest aan het woord. | |
| S | 1. SITUATIE:   Concreet de situatie, **(één moment)**, laten benoemen.   * Wie * Wat * waar |  |
| T | 1. TAAK:  * Wat was het SMART-doel * Wat wilde de cliënt bereiken? * Welke opdracht had de cliënt zichzelf gegeven. |  |
| A | 1. ACTIES:  * Wat deed de cliënt in deze situatie om het doel te behalen. * Wat waren de reacties? (voor zichzelf of bij anderen). * Wat maakt dat…. De cliënt zo gehandeld heeft. * Hoe reageerde de cliënt in deze situatie? |  |
| R | 1. RESULTAAT:  * Wat was het resultaat van de aanpak voor de cliënt? * In hoeverre heeft deze aanpak het gewenste effect opgeleverd? * Waarom wel/niet? |  |
| R | 1. REFLECTIE:  * Wat heeft de cliënt bijgeleerd? * Wat gaat de cliënt nu anders doen? |  |
| **Stap 3:** | Vertel wat je verteld hebt.  Coach is het meest aan het woord. | |
| 1. Geef een korte samen vatting over wat jullie besproken hebben. 2. Herhaal de gemaakte afspraken, (nieuw en/of oud). 3. Maak een nieuwe afspraak. 4. Neem professioneel afsscheid, bedankje en een stevige handdruk. |  |