|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. | |
| Vertel iets over jezelf, hoe jouw werkwijze is, wat de klant kan verwachten. | |
| Stap 2. | Voer het gesprek a.h.v het groeimodel  Client is het meest aan het woord. | |
| g | 1. GAOL. = DOEL = SMART  * SPECIFIEK * MEETBAAR * ACCEPTABEL * REALISTISCH * TIJDSGEBONDEN |  |
| R | REALITEIT = 9 INGANGEN   * + Probleeminventarisatie   + Heden-veleden-toekomst   + Contrasten   + Oorzaak en gevolg   + Sterkte, zwakte, kansen en belemmeringen   + Inzoomen   + Gebeurtenis, gedachten, gevoel   + Metafoor   + Persoon, wil, wens. |  |
| 0 | Opties/oplossingen   * Ben je in staat om uit de oplossingen te blijven |  |
| E | ECOLOGIE   * Doet de client zichzelf en de ander niet te kort met dit gekozen doel? |  |
| R | INZET   * Hoger of gelijk aan 7, andrers doel aanpassen. |  |
| **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 afscheid, bedankje en een stevige handdruk. |  |