|  |  |
| --- | --- |
| 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.
 |  |