



MARKUS HERZOG

#1 COACH FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN KRISEN UND ENTWICKLUNGSPROZESSEN

**ERFAHREN,
UNERSCHROCKEN,
EINFÜHLSAM**

DAFÜR TRETE ICH AN

Coaching anders erleben!

„Das Hemd von unten richtig zu knöpfen, damit es oben gerade herauskommt!“. Die Kunst im Coaching liegt darin, die wirkliche Not und dahinterliegende Muster der Klienten zu ergründen. Dadurch wird mit mir gemeinsam möglich, dass etwas auftaucht, was vorher nicht in der Vorstellung war, dass etwas gedacht wird, was vorher nicht gedacht wurde, dass etwas gespürt wird, was noch nicht spürbar war und dass etwas gewollt wird, was vorher nicht wichtig war.

ZIELGRUPPE

Führende/Executives in Übergangsphasen | Teams in Konflikt- und Entwicklungsphasen | Start-Ups nach einer Zeit der Reifung.

ZUR PERSON

Markus Herzog ist seit 30 Jahren mit Herz und Leidenschaft als Coach tätig. Als Executive-Coach, Konfliktklärer, Teamentwickler oder Sparringspartner für Führungskräfte begleitet er in sperrigen und emotional herausfordernden Situationen, wenn Mensch und Organisation im Konflikt sind. Er ist als Unternehmer und Gründer selbst mit vielen Führungssituationen konfrontiert, kann somit die innere und äußere Not der Menschen in verschiedenen Kontexten gut nachempfinden. Professionelle Ausbildungen in Psycho-, Konflikt- und Organisationsdynamik sowie Zertifizierungen (u.a. DBVC Senior-Coach, zertifizierter Mediator) runden sein Profil ab.

WAS MICH UNTERSCHIEDET

Meine reiche Lebens- und Projekterfahrung machen mich zu einem allparteilichen, mutigen und humorvollen Sparringspartner, der auch heilige Kühe in Frage stellen kann. Mit jungem Geist in erfahrener Körper behalte ich auch in stürmischen Situationen kontaktpoll den Überblick. Mich interessieren die wirklichen Ursachen der inneren und äußeren Konflikte.

SPEZIALGEBIET

Ich begleite Menschen und Organisationen in schwierigen Führungssituationen (z. B. Rollenwechsel, Sinn- und Führungskrisen, Change-Dilemmata, Karrierechancen) und Konflikten aller Art.

Ich bin im Coaching neugierig, weshalb jemand bremsen möchte, er Gas geben möchte. Aus der Erkenntnis erschließen sich neue Handlungsspielräume, der Weg von der Fremd- in die Selbstbestimmung wird klar, Situationen entlasten sich emotional.

BUSINESS CASE

KONFLIKT IN NEUER FÜHRUNGSROLLE

VORGABE:

Herr M. ist neu in der Führungsrolle mit 4 Teamleitern. Es regieren negative Zuschreibungen und Vorwürfe, Kommunikation gestaltet sich schwierig. Herr M. ist genervt und bittet mich, eine Teamleiterrunde zu moderieren, in der diese auf einen Kurs eingeschworen werden und ihr Fehlverhalten geglättet wird.

LÖSUNG:

Das Anliegen des Kunden macht mich stutzig. Ich gehe in eine genaue Auftragsklärung und spiegle Herrn M., dass ich den Auftrag so nicht annehme. Ich schildere ihm meine Sichtweise, dass es in diesem Fall 2 Ebenen sind, die in diesem Zusammenhang betrachtet werden müssen, die Beziehungsebene und seine persönliche Wirkung – schildere ihm meine Vorgehensweise. Empört lehnt er zunächst ab, ruft nach 2 Tagen wieder an.

ERGEBNIS:

Es wurden 2 Aufträge vergeben, eine Konfliktklärung mit dem Team sowie ein Coaching, um Herrn M. in seiner neuen Rolle zu stärken, d.h. mehr in Kontakt und Beziehung zu seinem Umfeld zu kommen.

MARKUS HERZOG

NEUHAUSEN/FILDERN

Tel: +49 171 623 46 22

www.herzog-consulting.de

m.herzog@herzog-consulting.de



CHECK-IN