

# Coachingangebot

---

## Business Date

---

### Dauer

2 Stunden

**Start:** Tourenplan

**Ende:** Tourenplan

### Vorbereitung

- o Abschluss eines **Coachingvertrages**
- o **telefonische Abstimmung** (Termin, Ort, Unterlagen usw.)

### Ablauf

1. Schritt: kurzes **Einführungsgespräch** (persönliche und Salonsituation)
2. Schritt: **Besprechung der to-do-Liste vom letzten Treffen**
3. Schritt: **Festlegung der aktuellen Gesprächsthemen**
4. Schritt: **Besprechung der aktuellen Gesprächsthemen**
5. Schritt: **Festlegung der Vorgehensweise und des zeitlichen Ablaufs**
6. Schritt: **Dokumentation** der Punkte für die **aktuelle to-do-Liste**

### Berater

**Diplom-Ökonom Ralf Osinski**

Friseurberater mit 29 Jahren Branchenerfahrung

### Dokumentation

- o **Zusenden** der ausgearbeiteten **to-do-Liste**
- o **Dokumentation** von laufenden Kontakten/Gesprächen per **e-mail/Fax/Brief**

### Helpline

- o laufender Kontakt per e-mail
- o laufender Kontakt per Telefon

### Honorar

100,00 € pro Monat\* zuzüglich Mehrwertsteuer

- \* Abschluss einer Jahresvereinbarung
- \* Leistungsangebot wird realisiert, wenn in Umkreis von 100 Kilometern fünf weitere Unternehmen teilnehmen