

Tjänstedeklaration

Företagsnamn



Avtalat tjänsteutbud

Vi erbjuder jobbcoachning – för att du så snart som möjligt ska hitta en ny anställning!

När det gäller jobbcoachning erbjuder vi naturligtvis stöd för framtagning av CV, intervjuträning och hjälp till sökvägar tex via Internet. För största flexibilitet kan även telefoncoachning erbjudas. Viss coachning kan ske via mail.

Yrkesinriktning

Försäljning, inköp, marknadsföring

hg Carismas huvudsakliga inriktning är coachning, med profilering på försäljning.

Coachen Helén Gustafsson har många års egen erfarenhet som säljare av både produkter och tjänster. Hon planerar, leder och genomför coachningen på ett engagerat sätt.

Geografiskt område

hg Carisma tar emot kunder inom följande arbetsmarknadsområden:

Göteborg och Mölndal

Utbildning/erfarenhet

Helén Gustafsson blev diplomerad ICF-coach 2007 och har jobbat aktivt som coach sedan dess. Hon följer ICF:s metoder och etiska regler, tex att uppträda professionellt, vara icke diskriminerande, lyssna aktivt och att ställa kraftfulla frågor. Det innebär också att sätta klientens behov i centrum och att erbjuda flexibla och kundanpassade lösningar.

Våra stora områden är jobb-, stress-, relations- och hälsocoachning.

Arbetsätt stämmer i detta fall överrens med metodiken. Coaching enligt ICF (International Coach Federation) beskriver tydligt vilka moment som ingår.

Dessa är:

- | | |
|----------------------------|--------------------------------|
| 1 Etik och professionalism | 7 Direkt kommunikation |
| 2 Coachöverenskommelsen | 8 Skapa medvetenhet |
| 3 Förtroende och närhet | 9 Utforma handlingar |
| 4 Coachnärvaro | 10 Planera och sätta mål |
| 5 Aktivt lyssnande | 11 Framsteg och ansvarstagande |
| 6 Kraftfulla frågor | |

Coaching är en metod där mål, ett eller flera, är viktiga. Det är dessa som vi tillsammans ska definiera och uppnå. Du som kund formulerar redan vid första mötet ditt mål och coachens uppgift är att hjälpa och stötta dig så att du når ditt mål.

Referenser

Här följer en beskrivning av hur vi hjälpte en kund/klient att få motivation att byta jobb.

Hon, vår kund, hade länge känt att hon inte var nöjd på sitt befintliga jobb och ofta, under minst två års tid, tänkt försöka söka något nytt arbete. Detta hade inte blivit förverkligat på grund av att hon saknat kraft och energi.

Målet för kunden var att byta jobb. Hon ville verkligen byta arbete, men visste inte vad hon ville göra istället. Målet blev då också att definiera vilket arbete hon ville söka.

När mål och delmål var framtagna ställde vår coach frågor som syftade till att öka hennes medvetande om sin egen vilja, behov, önskningsar och förmåga.

Varje tillfälle vi träffades inleddes med en avstämning av vad hon gjort sedan förra gången. Dels för att se hur avståndet till målet är, dvs uppföljning och dels för att säkerställa så att hon var på rätt väg mot sitt mål eller om målet skulle behöva justeras.

Kunderna får också ofta en utmaning, en slags läxa, att göra mellan gångerna. Kvinnan som beskrivs här fick i uppgift att göra en grundskiss till sitt CV. Något hon inte lyckats med tidigare, men som nu blev klart!

Hur lång tid det går mellan mötena beror på uppdragets karaktär och ditt behov och mål. Normalt är en gång per vecka eller varannan vecka, men även en gång i månaden förekommer. Kundens behov står i centrum och vi på Carisma erbjuder dig en flexibel och kundpassad lösning.

Varje möte stärker målet och vi hittar sätt att nå dit. Coachmetodik bygger på att du egentligen vet vad du vill, fast du är (eller kan vara) omedveten om det. Coachen ställer frågor som syftar till att du får tänka efter vad du vill, känna efter vad du vill, känna hur det känns vid tex målet och att definiera allt detta. Med andra ord att öka medvetenheten om dig själv och just dina behov. Andra områden som du kommer att upptäcka är drivkrafter och motivationsfaktorer. Dessa är ju särskilt aktuella i uppdrag som jobbcoachning.

När vi träffas sista gången görs en skriftlig utvärdering av coachningen och du bedömer om du nått ditt mål. Kunden som vi refererade till i början definierade sitt mål om vilken typ av jobb hon önskade och fick också inom kort ett nytt arbete som hon blev mycket glad över! Hon hade jobb som säljare och hon kände att hon absolut ville fortsätta inom sälj! Däremot kunde hon tänka sig att byta bransch.

Carismas coach är alltid engagerad och planerar, leder, och genomför coachningen.

När det gäller jobbcoachning erbjuder vi naturligtvis stöd för framtagning av CV, intervju träning och hjälp till sökvägar tex via Internet.

Fakta

Hos Carisma arbetar en coach.

Carisma ligger på Sparvhöksgatan 4c, 431 33 Mölndal

Öppettider: måndag - fredag 8-17, endast tidsbokning

Mail: helen@carisma-health.se

Hemsida: www.carisma-health.se

Allmänbeskrivning

Hj Carisma bidrar med unik kompetens tack vare egen erfarenhet inom försäljning av både produkter och tjänster.

Vår erfarenhet ger oss stor förståelse för hur det är att sälja och hur det kan kännas i både med- och motgång.

Alla jobb kan ses som försäljning - vad menar vi med det? Jo, du representerar både dig och företaget i alla kontakter utåt. Till och med en präst jobbar med sälj för han/hon säljer sig och sitt företag, Svenska Kyrkan, till kunderna dvs besökarna. Vi anser att "sälj" är möjligheter, för att du har ett erbjudande till kunden.

Du, som arbetssökande, behöver också kunna sälja dig själv! Det hjälper vi dig med.

Vad kan Carisma göra för dig?

Som coach och terapeut med kroppsbehandlingar är Helén Gustafsson van att möta olika sorters människor och personligheter. Alltifrån "världsmästare" till människor med mycket låg självkänsla. Denna erfarenhet gör att hon känner empati och ödmjukhet inför att vi alla har olika svårigheter i livet och har vanan av att ha ett coachande förhållningssätt i bemötandet till dig som kund. Du känner trygghet och stöd hos oss!

Ditt mål är vårt mål!