**Het intakegesprek (+/- 30 min)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Contractfase: >**  **Contact voor contract** | **Kernfase >** *Check Ijsberg-model voor verdiepende vragen in deze fase.* | **Afrondingsfase** |
| **Doel:** **ontwikkelen vertrouwensrelatie** (zoek een rustige/ prettige plek).  - IJsbreker vraag (koetjes/ kalfjes). Sluit aan bij de beleving van de coachee op dat moment.  - Intro doel intake: doel verheldering; wat wil coachee leren en het komen tot afspraken.  - Bespreek vorm coachtraject: intake – 2 à 3 gesprekken en dan evalueren.  - Benadruk vertrouwelijkheid en geheimhouding.  - Eventueel toelichting op scheiden beoordeling/ begeleiding en mogelijke afspraken met leiding. | **Doel:** **verhelderen van de vraagstelling, concreet maken van professionalisering/ leervraag. Coachee eigenaar laten zijn van leervraag.**  - Verken de aanleiding voor begeleiding.  - Probeer de leervraag samen zo concreet mogelijk te formuleren. Hoe heeft de coachee hier al aan gewerkt? Wat ging goed en wat minder. Welk doel wil de coachee behalen? Hoe zou dit er concreet uitzien? Met welk resultaat is hij/ zij tevreden?  - Wees niet bang om eventueel toch met een redelijke vage leervraag te starten. N.a.v een lesbezoek of in een eerste coachgesprek kan je dan de leervraag verder concretiseren. Zorg er omgekeerd ook voor met niet te veel leervragen aan de slag te moeten. Laat de coachee zelf een prioriteit aangeven.  - Nodig de coachee uit om de leervraag en doelen zelf nogmaals kort en bondig te formuleren/ op te schrijven. | **Doel:** **verhelderen wederzijdse verwachtingen en afspraken maken**  - Check of er vragen zijn/ dingen niet helder zijn.  - Maak afspraken over volgende afspraak.  - Rond het gesprek af met positieve verwachtingen over de samenwerking en met bv. dank voor de openhartigheid. |