**Das Leistungsgespräch**

|  |
| --- |
| 1. *Welche Maßnahmen haben Sie durchgeführt?*

Hier sind die Leistungsdetails der letzten drei Monate gemeint, möglichst unter Einbeziehung von Bewertungsergebnissen und Zeitlinien.  |
| 1. *Welche Erkenntnisse haben Sie gewonnen?*

Dazu zählen Lerngewinne durch Kurse, Seminare ebenso, wie neue Erkenntnisse im Rahmen der eigenen Arbeit (etwa bei einer Präsentation), durch Anlernmaßnahmen (etwa Begleiten eines unerfahrenen Kollegen) oder durch ein Buch. Ermutigen Sie den Mitarbeiter, seinen eigenen Lernprozess weiterhin gut zu verfolgen.  |
| 1. *Welche Partnerschaften haben Sie aufgebaut?*

Dies meint alle aufgebauten Beziehungen – neue ebenso, wie die Stärkung bereits vorhandener, sei es zu Kollegen oder Klienten, beruflich oder privat. Der Mitarbeiter hat hier völlig freie Hand. Wichtig ist nur, dass er die Verantwortung für den Aufbau seines eigenen Kontaktkreises übernimmt, innerhalb wie außerhalb der Kanzlei.  |
| 1. *Worauf liegt Ihr Hauptaugenmerk?*

Welches Hauptziel (oder welche Hauptziele) möchte er in den kommenden drei Monaten verfolgen?  |
| 1. *Welche neuen Erkenntnisse wollen Sie gewinnen?*

Welche konkreten Erkenntnisse hofft er in den nächsten drei Monaten zu gewinnen? |
| 1. *Welche neuen Partnerschaften möchten Sie aufbauen?*

Wie plant er, seinen Kontaktkreis in den nächsten drei Monaten zu vergrößern? |