

Menedżer Coachem

Coaching jest jedną z metod intensywnie wprowadzanych do organizacji w ostatnich 10 latach. Z różnym skutkiem, przy użyciu różnych założeń. Niestety często można zobaczyć, jak z całkiem ciekawej metody rozwojowej tworzy się procedurę, która nie zostawia prawdziwej przestrzeni, jaka potrzebna jest rozwojowi. Często coaching kojarzy się ze sportem - gdzie kluczową rolę odgrywa trener-coach; w biznesie coaching rozumiany jest jako metoda mniej dyrektywna, gdzie przez ustrukturyzowane spotkania osoba, która chce się uczyć ma duży wpływ na to, w jaki sposób to robi, a coach jest doradcą, recenzentem, konsultantem, z którym można ten proces rozwoju omawiać i współtworzyć. Takie spojrzenie na coaching pozwala przenieść odpowiedzialność za wynik na ucznia i zaangażować go w jego osiągnięcie.



Coaching inaczej

... dewaluacja i zniechęcenie do coachingu najczęściej ma miejsce w firmach, gdy z ciekawej i dobrej metody rozwoju tworzy się obowiązek, zmuszając menedżerów i pracowników do brania udziału w czymś, co coachingiem nie jest - by móc jedynie powiedzieć: "Coaching? - no tak, mamy TO!" ...

Nie da się zadekretować coachingu. Do stosowania tej metody potrzebna wola i zrozumienie obu stron w coaching zaangażowanych - czyli mistrza i jego ucznia.

Szkolenie pozwoli zapoznać się z metodą, dowiedzieć się, jakie korzyści można mieć z jej stosowania, a kiedy lepiej korzystać z innych form rozwoju, które będą bardziej skuteczne.

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest przekazanie wiedzy na temat tego, czym jest coaching, a czym nie jest, jakiego rodzaju zmiany można uzyskać poprzez coaching, oraz jakie kompetencje trzeba mieć, by być coachem. Szkolenie jest dobrą okazją do sprawdzenia swych predyspozycji do pełnienia roli coacha zanim zainwestuje się środki finansowe w szkołę coachów. W czasie szkolenia uczestnicy poznają modele coachingu (GROW), będą mogli w praktyce zastosować metody coachingu, m.in. takie jak rozmowa coachingowa, motywowanie przez coaching czy dokonywanie analizy potrzeb coachingowych.

Program szkolenia

Dzień 1

1. Czym jest coaching? - filozofia i praktyka podejścia do rozwoju

- Coaching - założenia metody.
- Coaching a mentoring - podobieństwa, różnice, cel wdrożenia obu metod.
- Cele coachingu.

e-mail: inpersona@gazeta.pl

Tel. 506 – 178 – 506

www.inpersona.pl

- Kto może być coachem?
- Odbiorcy coachingu.
- Dlaczego coaching stał się ważną metodą rozwoju pracowników.
- Błędy i wypaczenia w implementacji coachingu w organizacjach.

2. Coaching – istotą jest zmiana (obszary zmiany) do czego chcemy dojść

- Kiedy coaching może pomóc - diagnoza wstępna potrzeb coachingowych pracownika.
- Coaching w miejscu pracy - zagrożenia i atuty sytuacji.
- Dobór coacha i odbiorcy coachingu - kryteria dobrego dopasowania i ograniczenia hamujące powstanie dobrego kontaktu i więzi.

3. Coaching jako proces

- Rozmowa coachingowa - przebieg, zasady, warunki.
- Trudne sytuacje podczas coachingu.
- Coach, odbiorca coachingu i reszta zespołu - jak motywować, nie etykietować przez coaching?

4. Modele i techniki stosowane w coachingu

- Czy możliwe jest wywieranie wpływu, doprowadzenie do zmiany bez nacisku?
- Model GROW - od badania rzeczywistości do planu.
- Spotkanie coachingowe wg GROW - przebieg, cel, techniki.

5. Efekty – do czego ma prowadzić coaching

- Dwa poziomy w coachingu biznesowym - poziom wykonywania zadania i poziom kompetencji mającej ulec zmianie.
- Metody określania postępów - wskaźniki zmiany w drodze do ustalonego celu.

6. Rozwój kompetencji coacha

- Dlaczego rola menedżerska może ograniczać działania coachingowe - co robi menedżer a czego robić coach nie może?
- Kompetencje sprzyjające pracy coachingowej i ograniczenia do pełnienia roli coacha.
- Mój szef moim coachem - jak metoda i proces wyglądają z perspektywy pracownika?

Dzień 2

7. Ćwiczenie spotkań coachingowych

- Przygotowanie do rozmów - wejście w role, przygotowanie planu rozmowy, określenie celu.
- Symulacje rozmów coachingowych - praca na forum, w gniazdach, feedback od grupy i trenera.

8. Ja i coaching – diagnoza predyspozycji do roli coacha

- Opracowanie planu rozwoju kompetencji potrzebnych do bycia skutecznym coachem oraz eliminowanie ograniczeń i barier w stosowaniu metody.

Czas trwania: 2 dni szkoleniowe

Liczba uczestników: 8-15 osób

Koszt udziału w szkoleniu: 750 PLN + 23% VAT.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i catering.

Terminy szkolenia ustalone będą po zebraniu grupy. Prosimy wysłać zgłoszenie przez [Formularz Zgłoszenia](#)