

Techniki coachingowe w pracy menedżera












Proponowany program szkoleń ma na celu podniesienie kompetencji menedżerów w zakresie stosowania różnorodnych technik coachingowych w codziennej pracy z podległymi pracownikami.


Proponowany rodzaj coachingu: Leadership coaching. Coaching w tym wydaniu uwzględnia rozumienie przywództwa jako „prowadzenie innych„poprzez inspirowanie ich swoim rozumieniem wizji i misji. Bardziej niż tradycyjnej relacji „lider – podwładny” proponujemy stworzenie relacji „lider – lider”, w których każdy członek zespołu jest także liderem.

Zajęcia odbywają się w formie aktywnego warsztatu, w którym uczestnicy zdobywają niezbędną wiedzę oraz umiejętności potrzebne do zastosowania w praktyce. W trakcie zajęć Trenerzy podają przykłady z własnego doświadczenia i odwołują się do realnych sytuacji, z którymi uczestnicy szkolenia spotykają się na co dzień.

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

-  Pracują na stanowisku kierowniczym i zarządzają przynajmniej 1 osobą.
-  Są przygotowywani do pełnienia funkcji menedżerskiej.
-  Do ich obowiązków należy motywowanie pracowników a także wyznaczanie im celów i monitorowanie ich realizacji.
-  Do ich obowiązków należy prowadzenie rozmów feedbackowych lub/i rozwojowych z pracownikami.
-  Mają zbyt twardy lub zbyt miękki styl zarządzania.
-  Nie są zbyt pewne siebie jako menedżerowie.
-  Delegowane przez nich zadania nie są wykonywane na najwyższym poziomie.
-  Chcą nauczyć się skutecznego motywowania swoich pracowników.
-  Chcą nauczyć się skutecznego zarządzania rozwojem swoich pracowników.

Po szkoleniu uczestnicy:

-  Będą bardziej obiektywni w zakresie stawiania celów i udzielania feedbacku swoim pracownikom.
-  Będą potrafili skuteczniej ukierunkować potencjał pracowników, co przełoży się na ich wyższą motywację i efektywność pracy,
-  Będą potrafili w sposób zrozumiały i motywujący prowadzić rozmowy oceniające, motywacyjne i feedbackowe.
-  Będą stawiać swoim pracownikom cele bardziej realne, mierzalne i dostosowane do ich indywidualnych predyspozycji.
-  Będą mieli wyższą świadomość własnego potencjału menedżerskiego, swoich mocnych stron i obszarów rozwoju.
-  Będą pewniejsi siebie jako menedżerowie.
-  Będą lepiej postrzegani i wyżej oceniani przez swoich pracowników.

Szkolenie prowadzone jest przez doświadczonego menedżera, licencjonowanego coacha, który każdą z zawartych w nim technik przetestował w praktyce. Zastosowane w nim metody pozwalają na realne podniesienie poziomu motywacji pracowników, którymi zarządza dany menedżer, co przełoży się w sposób mierzalny na efektywność pracy poszczególnych zespołów.

Inwestycja:

Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: 10.800 PLN netto / 2 dni (5.400 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: 9.800 PLN netto / 2 dni (4.900 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

Program szkolenia

Dzień 1

Założenia i cele coachingu

- 🎧 Definicja coachingu / Czym coaching jest, a czym nie / Zasady efektywnego coachingu
- 🎧 Standardy i etyka pracy coacha
- 🎧 Budowanie zaangażowania coacha w proces coachingu

Komunikacja w coachingu – przebieg rozmowy coachingowej

- 🎧 Plan rozmowy coachingowej
- 🎧 Czym jest porozumienie coach-klient? (cechy, wskaźniki, znaczenie porozumienia)
- 🎧 Dopasowanie/Rapport
- 🎧 Otwieranie schematów myślowych/modelu świata -> budowanie poczucia możliwości
- 🎧 Badanie wagi, szukanie motywacji, uzasadnianie
- 🎧 Sprawdzenie ekologii/ rzutowanie w przyszłość
- 🎧 Ćwiczenie – budowanie porozumienia w parach, feedback
- 🎧 Model: Co, Dlaczego, Jak i Kiedy

Narzędzia coachingowe

- 🎧 Użycie odzwierciedlenia i podążania
- 🎧 Konfrontowanie niespójności
- 🎧 Przeramowanie
- 🎧 Technika asocjacji/dysocjacji
- 🎧 Użycie bezpośredniości
- 🎧 Użycie metafory
- 🎧 Umiejętność słuchania wielopoziomowego
- 🎧 Pytania otwarte
- 🎧 Zmiana perspektywy

Wyznaczanie celu wg. S. M. A. R. T. E. R

- 🎧 Definicja celu
- 🎧 Omówienie SMARTer
- 🎧 Indywidualne wyznaczanie celów
- 🎧 Mini sesje dot. wyznaczania i formułowania celu
- 🎧 Zastosowanie i narzędzia realizacji celów krótko i długoterminowych
- 🎧 Omówienie

Model coachingowy SKOK/ SPIN/RESOLVE/GROW

- 🎧 Omówienie dwóch wybranych modeli coachingowych
- 🎧 Podsumowanie szkolenia.