

Szkolenie otwarte

Coaching Essentials®

Blancharda

Prawie 50% menedżerów poświęca mniej niż 10% swojego czasu na coaching swoich pracowników. To stanowczo za mało, aby osiągnąć sukces. Jednocześnie badania wskazują, że menedżerowie, którzy wykorzystują coaching w swojej codziennej praktyce, odnoszą mierzalne sukcesy w postaci wzrostu własnej efektywności i efektywności swoich podwładnych.

Coaching Essentials® to program, który pomaga menedżerom włączyć coaching do swojego stylu przywództwa i doskonalić umiejętność wspierania w rozwoju swoich pracowników. Wyposaża uczestników w proste i użyteczne narzędzia pracy. Ułatwia wyrobienie nawyków i sposobów działania przydatnych w codziennych sytuacjach menedżerskich.

Program Coaching Essentials® został opracowany przez konsultantów firmy The Ken Blanchard Companies i zaadaptowany do polskich warunków kulturowych przez zespół ekspertów House of Skills.

Cele szkolenia:

Coaching Essentials® jest odpowiedzią na wyzwania organizacji, w których:



Sukces w dużej mierze zależy od poziomu zaangażowania i samodzielności pracowników



Wyraźnie zaznacza się potrzeba innowacji i ciągłego podnoszenia poprzeczki



Wyzwania rynkowe wymuszają dynamiczne zmiany sposobu działania



Cele krótko- i długoterminowe są ambitne i wymagają od pracowników ciągłego rozwoju



Od liderów oczekuje się partnerskiego, opartego na autentycznych relacjach podejścia do zarządzania

Profil uczestnika

Coaching Essentials® bazuje na założeniu, że każdy menedżer może występować w roli coacha. Program przeznaczony jest dla osób, które zarządzają ludźmi – niezależnie od doświadczenia i stażu pracy na swoim stanowisku. Do udziału w szkoleniu zapraszamy kadrę kierowniczą, menedżerów wszystkich szczebli, project menedżerów i inne osoby, dla których rozwój pracowników jest warunkiem efektywnej realizacji celów biznesowych.

Korzyści dla uczestnika

Po szkoleniu Coaching Essentials® menedżerowie:

- Określają sytuacje, w których coaching jest adekwatnym i skutecznym narzędziem wspierania pracowników w osiągnięciu lepszych wyników
- Swobodnie prowadzą formalne i nieformalne rozmowy coachingowe
- Rozumieją i stosują w praktyce strukturę rozmowy coachingowej, która w czterech prostych krokach pomaga rozmówcy „pójść naprzód”
- Stosują 4 kluczowe umiejętności coachingowe, przydatne w różnych interakcjach (nie tylko w rozmowach coachingowych): Słuchaj, aby zrozumieć, Pytaj o pomysły, Pokaż swoją perspektywę, Okazuj zaufanie
- Poprzez systematyczne praktykowanie coachingu w pracy z podwładnymi, zwiększają ich zaangażowanie i samodzielność
- Budują oparte na zaufaniu środowisko pracy, w którym ich podwładni efektywnie realizują cele, jakie stawia przed nimi organizacja

Stosowane metody:

Coaching Essentials® to 16h interaktywnych aktywności na sali szkoleniowej. Uczestnicy poznają ramy procesu coachingowego, śledząc losy bohaterów mini-serialu, którego akcja toczy się w firmie produkcyjnej. Materiał filmowy zawiera przykłady dobrze i źle przeprowadzonych rozmów coachingowych. Pozwala na praktycznych przykładach zaobserwować przejawy postawy coachingowej, strukturę prowadzenia rozmowy coachingowej oraz stosowanie 4 kluczowych umiejętności coachingowych. Podczas warsztatu stosujemy również angażujące ćwiczenia w grupach, dyskusje na forum i pracę indywidualną. W ciągu 2 dni warsztatu wszyscy uczestnicy kilkakrotnie ćwiczą prowadzenie rozmów coachingowych w parach.

Wielkość grupy

6 - 12 osób

Czas trwania

2 dni (9:00-17:00)

Miejsce

Warszawa

Zawartość szkolenia

Program Coaching Essentials® pozwala menedżerom włączyć coaching do swojego stylu przywództwa i doskonalić umiejętność wspierania w rozwoju swoich pracowników. Robimy to w czterech krokach, które stanowią jednocześnie kanwę warsztatu:

- Przyjmij postawę coachingową
- Naucz się struktury rozmowy coachingowej
- Przećwicz strukturę rozmowy coachingowej i kluczowe umiejętności
- Zastosuj zdobyte umiejętności w praktyce

Pierwszy dzień warsztatu

Wprowadzenie

- Czym jest coaching menedżerski?
- Coaching formalny i nieformalny. Kiedy prowadzić rozmowy coachingowe, a kiedy ich nie prowadzić?

Postawa coachingowa

- Postawa coachingowa. Od mówienia do słuchania i pytania.

Struktura rozmowy coachingowej

- Nawiąż kontakt: zbuduj zaufanie i pozytywną relację
- Uzgodnij temat i cele
- Angażuj: współpracuj, aby stworzyć plan działań
- Podsumuj uzgodnienia i zakresy odpowiedzialności

Drugi dzień warsztatu

Cztery kluczowe umiejętności coachingowe:

- Słuchaj, by się dowiedzieć: słuchaj z intencją zrozumienia perspektywy pracownika
- Pytaj o pomysły: pytaj, by rozmówca generował pomysły
- Pokaż swoją perspektywę: dziel się istotnymi informacjami
- Okazuj zaufanie: wzmacniaj wiarę w siebie i zaangażowanie

Wdrożenie

- Coaching na moim stanowisku: gdzie jestem teraz, a gdzie chcę być i będę za rok?
- Zamiary przekładają się na działania: plan wdrożenia, zapoznanie z materiałem CE® Challenge zawierającym praktyczne wskazówki i pomoce merytoryczne

Podsumowanie

The logo for 'house of skills' features the text 'house of skills' in a lowercase, sans-serif font. To the right of the text is a white graphic element consisting of a curved line that starts above the 's' and ends with a small vertical tick, resembling a stylized roof or a checkmark.

house of skills

Doświadczenie, które zmienia

02-235 Warszawa, ul. Równoległa 4a, tel.: +48 22 37 63 000,
fax: +48 22 37 63 033 office@houseofskills.pl,
www.houseofskills.pl