

Zarządzanie przez coaching

Trening dla Managerów

Opinie o naszych szkoleniach:

Agnieszka Sz. Wrocław: „Ciekawie ujęty temat, świetna atmosfera, dużo praktycznych ćwiczeń, otwartość trenera, super szkolenie”.

Zygmunt A. Krotoszyn: „Jestem doświadczonym handlowcem, szkolenie pozwoliło mi jednak spojrzeć z innej strony na tematykę sprzedaży. Poznałem nowe sposoby które teraz należy tylko wdrożyć w życie”.

Jan D. Katowice: „ Szkolenie przebiegło w bardzo miłej atmosferze, duża wiedza i praktyka Trenerki, świetny kontakt z uczestnikami. Będę szkolił się nadal, szczerze polecam”.

Jolanta W. Oława: „Bardzo dobre szkolenie, dużo przykładów i analogii z życia, sprzyjająca atmosfera. Na szczególne słowa uznania zasługuje Trenerka, która odpowiadała na każde pytanie i szczegółowo wyjaśniała zagadnienia, bardzo polecam”.

Korzyści z udziału w naszym szkoleniu:

- ➔ **Poznasz założenia i zalety coachingowego stylu zarządzania,**
- ➔ **zdobędziesz umiejętności rozwijania kompetencji zespołu poprzez rozmowę coachingową oraz zastosowanie narzędzi coachingowych,**
- ➔ **zdobędziesz umiejętności elastycznego stosowania stylu zarządzania do poziomu dojrzałości zawodowego pracowników,**
- ➔ **skutecznie zmotywujesz i zaangażujesz swój zespół do realizacji wspólnych celów,**
- ➔ **umiejętne reagowanie na sytuacje trudne w relacji w zespole,**
- ➔ **przesunięcie uwagi pracowników z problemów na możliwości ich skutecznych rozwiązań,**

Program szkolenia

1. Czym jest a czym nie jest coaching

- Nowoczesne spojrzenie na zarządzanie czyli zarządzanie przez coaching,
- Zastosowanie coachingu w funkcjach zarządzania,
- Skuteczność coachingu w zależności od doświadczenia pracownika.
- Poziomy funkcjonowania – piramida Diltsa.

2. Współczesny manager jako coach

- Autodiagnoza managera – styl zarządzania dyrektywny a konsultacyjny,
- Kluczowe kompetencje szefa jako coacha – postawa a zachowanie
- Wyznaczanie celów w coachingu
- Co zawiera skrzynka narzędziowa coacha.

3. Przekonania i nawyki w tradycyjnym zarządzaniu

- Wyłączenie blokad w zarządzaniu,
- Tworzenie własnego planu – planu zmian.

4. Narzędzia coachingowe w zarządzaniu

- Definiowanie obszaru do rozwoju – w kontekście wyzwań i problemów (koło perspektyw)
- wyznaczanie celu – jako podstawa efektywności pracownika,
- wartości pracownika a wartości organizacji jako wspólna płaszczyzna działania,
- motywowanie przez wspieranie (model coachingowy),
- efektywna komunikacja w zespole (analiza transakcyjna E. Berna),
- efektywne zarządzanie rozwojem pracowników wg Blancharda.

Metody prowadzenia warsztatów

Szkolenia organizowane przez K2 Coaching Doradztwo i Szkolenia, są szkoleniami praktycznymi, co oznacza że uczestnicy otrzymują gotowe narzędzia i techniki, które mogą skutecznie niemal natychmiast wykorzystać w swojej pracy zawodowej.

Metody szkolenia:

- ➔ Szkolimy w oparciu o metodę D. Colba, czyli naukę przez doświadczenie,
- ➔ przekazywana wiedza teoretyczna ograniczona jest do minimum,
- ➔ praktyka warsztatów to ok. 80% czasu całego czasu szkolenia, w czasie której ćwiczymy,
- ➔ analizujemy, dyskutujemy, odgrywamy role,
- ➔ na koniec wyciągamy wspólne wnioski i rozwiązania na przyszłość.

Nasze szkolenia charakteryzują się zawsze małą, kameralną grupą, po to aby trener mógł poświęcić maksymalną uwagę każdemu uczestnikowi.

Wierzymy, że tylko taki sposób kontaktu trenera z grupą może zapewnić prawdziwie indywidualny i najbardziej skuteczny sposób przekazania wiedzy i odpowiednich narzędzi. Dzięki temu również każdy z uczestników ma szansę przedstawić swój przypadek lub sytuację zawodową, która może zostać szerzej omówiona i rozwiązana.

Zgłoś swój udział na 30 dni przed szkoleniem i **zyskaj 10% rabatu**

Nasze warsztaty to:

- ➔ Trener prowadzący to zawsze osoba z kilkunastoletnim doświadczeniem praktycznym z danego obszaru,
- ➔ kameralne grupy i indywidualne podejście do każdego Uczestnika,
- ➔ szkolenia odbywają się zawsze w komfortowych warunkach i wysokiej klasy salach szkoleniowych,
- ➔ dbamy o najmniejszy szczegół dotyczący organizacji szkolenia i zapewnienie komfortu jego Uczestnikom,
- ➔ zapewniamy smaczny poczęstunek,
- ➔ czas i miejsce szkolenia dopasowujemy do możliwości i sugestii Zamawiającego,
- ➔ wystawiamy imienne certyfikaty,
- ➔ zapewniamy kontakt i konsultacje z Trenerem po szkoleniu.

Cena szkolenia:

zawiera:

- ➔ udział w szkoleniu,
- ➔ materiały szkoleniowe,
- ➔ lunch i przerwy kawowe,
- ➔ konsultacje z Trenerem po szkoleniu,
- ➔ imienne certyfikaty.

