

COACHING MENEDŻERSKI I INFORMACJA ZWROTNA

Jak budować odpowiedzialność i zaangażowanie wśród pracowników.

WPROWADZENIE

- Poznaj narzędzia coachingowe skuteczne w rozwijaniu samodzielności i odpowiedzialności pracowników.
- Coaching menedżerski to szkolenie, gdzie ponad 80% czasu przeznaczone jest na aktywność uczestników.
- **Uczestnicy:**
 - nauczą się zarządzać rozmową tak, aby w kilku krokach doprowadzić rozmówcę do rozwiązania i działania,
 - poznają technikę FEED-FORWARD oraz FEED-BACK i wzmocnią kluczowe dla szefa umiejętności komunikacyjne, doświadczą, jak coaching menedżerski zmienia ich NASTAWIENIE oraz postawę innych ludzi,
 - otrzymają narzędzia do zbudowania zespołu jako ORGANIZACJI UCZĄCEJ SIĘ,
 - dowiedzą się, czym jest coaching menedżerski i jak można go wykorzystać.

PROWADZĄCY SZKOLENIE



Małgorzata Henke

Certyfikowany trener biznesu, akredytowany coach i menedżer z wiedzą popartą dyplomem MBA Oxford Brookes University. Praktyk Racjonalnej Terapii Zachowania. Specjalista podejścia Mental Toughness, certyfikowany doradca metody MTQ48. Autorka programu rozwojowego Akademii Zmiany Nawyków.

PROGRAM

1. **Wprowadzenie do coachingu menedżerskiego i współpracy w zespole:**
 - Doświadczenie vs możliwości – dlaczego warto postrzegać pracowników w kontekście ich możliwości i przyszłego potencjału

- Definicja coachingu i warunków, w jakich lider może stosować coaching menedżerski
- Menedżer to nie coach – jak uniknąć pułapek i pozostać w roli, czyli coaching formalny i nieformalny

2. Kompetencje lidera w roli coacha – kształtowanie postaw:

- Od mówienia do słuchania, czyli jak stosować coaching menedżerski zamiast wydawać polecenia
- Pułapka przeszłości – jak zneutralizować destrukcyjne przekonania, które prowadzą do rozliczania przeszłości
- Postawa FEED-FORWARD – budowanie proaktywności i ukierunkowania na możliwości, rozwiązania i rozwój
- Ucieczka z Pułapki Kontroli – jak zostawiać pracownikom przestrzeń i wyzwolić w nich poczucie odpowiedzialności oraz wpływu
- Trening zmiany przekonań – wpływ myśli na działanie

3. Budowanie relacji i struktura rozmowy coachingowej, czyli jak w krótkim czasie dotrzeć do sedna:

- Zaufanie – jak je zbudować jako podstawę kapitału społecznego organizacji
- Nowy początek – jak zbudować pozytywną relację z różnymi typami pracowników
- Uzgodnij temat i cele – struktura rozmowy w modelu GROW
- Jak zaangażować rozmówcę – budowanie świadomości i wiary w siebie jako istota rozmowy coachingowej
- Plan działań, podsumowanie uzgodnień i monitoring – jak budować odpowiedzialność po stronie pracownika

4. FEED-BACK i FEED-FORWARD oraz inne techniki komunikacyjne ukierunkowane na rozwój i wzmacnianie odpowiedzialności pracownika:

- Od świadomości do umiejętności – jak pomóc innym ludziom dotrzeć do sedna
- Informacja zwrotna – jak to robić skutecznie za pomocą FEED-FORWARD, który wzmacnia poczucie odpowiedzialności, pewność siebie i innowacyjność bardziej niż tradycyjny FEED-BACK
- FEED-FORWARD – wzmacniający dialog w 4 krokach
- Słuchaj – poziomy słuchania i jak wejść na najwyższy, trening umiejętności słuchania z intencją zrozumienia
- Oddziel fakty od interpretacji – jak zbliżyć się do obiektywnego poznania, trening poszerzania perspektywy
- Pytaj – trening zadawania pytań ukierunkowanych na różne cele. Jak pytaniami wyzwolić pomysłowość i sprawić, aby pracownik stał się właścicielem rozwiązania
- Dziel się wiedzą – jak podzielić się istotnymi informacjami i doświadczeniem i nie zdominować perspektywy

5. Jak zmienić nastawienie swoje i pracownika, czyli trening mentalny:

- Rola przekonań i ich wpływ na efektywność
- Koniec z wymówkami – trening pokonywania blokad i wewnętrznych oporów, czyli jak nie poddawać się w obliczu przeszkód i trudności
- Błąd, porażka czy doświadczenie – trening zmiany myślenia w kierunku budowania zaufania do siebie i wiary we własne możliwości
- ABCD emocji – podstawy inteligencji emocjonalnej, czyli jak rozpoznać i co zrobić z emocjami takimi jak złość, gniew, strach oraz, jak wyzwolić motywację do działania
- Zarządzanie nastawieniem i emocjami w zmianie – czego się spodziewać wprowadzając zmianę i jak reagować na poszczególnych etapach cyklu zmiany
- Jak wspierać ludzi w budowaniu efektywnych nawyków – wskazówki

6. Podsumowanie czyli jak budować organizację uczącą się – przegląd strategii:

- Rozwijania mistrzostwa osobistego
- Pracy z modelami myślowymi
- Budowania wspólnej wizji
- Zespołowego uczenia się
- Rozwijania myślenia systemowego

7. Wdrożenie, czyli budujemy plan treningowy:

- Osobisty plan działania: Co zacznę – Co przestanę – Jaki będzie pierwszy krok
- Od celu do nawyku codziennego działania: jak zastosować nową wiedzę i umiejętności w praktyce zawodowej i włączyć coaching do swojego stylu przywództwa

WARUNKI

W CENIE SĄ ZAWARTE:

- udział w 2-dniowym szkoleniu prowadzonym przez naszego trenera – eksperta
- przed-szkoleniowa ankieta badająca potrzeby uczestników oraz istotne dla nich sytuacje – do przerobienia w trakcie szkolenia
- materiały merytoryczne i piśmiennicze
- dyplom certyfikowanego trenera
- lista rozwojowej literatury uzupełniającej
- poszkoleniowy e-mentoring z trenerem i weryfikacja zadania wdrożeniowego
- **nielimitowane prawo do powtarzania tego szkolenia w ramach follow-up za 100 zł netto**
- catering: kawy, herbaty, owoce sezonowe, ciasteczka, zdrowe przekąski
- lunch: 2 dania, kilka zestawów do wyboru – w tym wersje wegetariańskie

MIEJSCE:

Sale naszego Centrum Szkoleniowego w Warszawie – Aninie przy ul. Sejmikowej 4 (04-602)

To szkolenie możemy dostosować do indywidualnych potrzeb każdej organizacji i przeprowadzić w formie szkolenia zamkniętego

⇒ **ZAPYTAJ NAS O SZCZEGÓŁY WSPÓŁPRACY**

**Centrum Doradztwa i Szkoleń
HOMO CREATORE Sp. z o.o.**

ul. Sejmikowa 4,
04-602 Warszawa

www.HomoCreatore.pl

Dział Relacji z Klientami

Serdecznie zapraszamy

8:00 do 16:00

e-mail: biuro@homocreatore.pl

tel.: 22 815 90 50, 789 059 787



HOMO CREATORE