

Wprowadzenie

Czy Ty również kończąc szkolenie/kurs/studia z coachingu czułeś niedosyt?
Czy czujesz, że potrzebujesz więcej narzędzi coachingowych i praktycznego podejścia do procesów coachingowych i mentoringowych?
A może mimo zdobytych i poznanych do tej pory narzędzi, masz poczucie, że nie były one wytłumaczone w odpowiedni sposób lub nie działają tak, jak powinny?

W przypadku wielu osób odpowiedzi na powyższe pytania są twierdzące. Dodatkowo, w trakcie kursów przygotowujących do roli coacha, rzadkością jest prezentowanie poszczególnych narzędzi i modeli coachingowych przez osoby prowadzące szkolenie. Często brakuje czasu na odpowiednie ich przećwiczenie przy jednoczesnej superwizji praktyków coachingu. Wiele narzędzi i modeli znanych i dostępnych na rynku, pokazanych jest i nauczanych w ograniczonej formie, co powoduje, że świeżo certyfikowany coach/mentor zniechęca się przy korzystaniu z nich albo musi przeprowadzić setki sesji coachingowych, aby zmodyfikować je do odpowiedniej formy...

Jeśli czujesz właśnie ten niedosyt, szukasz większej liczby skutecznych narzędzi i modeli coachingowych – zapraszam na moje szkolenia Best practice – Advanced Coaching Tools!

Dla kogo?

Zapraszamy coachów, mentorów, trenerów, menedżerów i wszystkich tych, którzy pracują nad rozwojem innych. Zachęcamy do udziału te osoby, które zetknęły się już do tej pory z coachingiem lub pracują jako coachowie/mentorzy i zależy im na doskonaleniu i uzupełnieniu swojego warsztatu coacha/mentora.

Cel szkolenia

Celem szkolenia jest dostarczenie wachlarza precyzyjnie dookreślonych i sprawdzonych rynkowo narzędzi do pracy coachingowej i mentorskiej, prezentacja ich i przećwiczenie przez uczestników pod okiem doświadczonego coacha prowadzącego szkolenie.

Dodatkowo będziesz miał okazję przepracowania swoich własnych celów podczas pracy w grupach pod superwizją coachingową i w trakcie prezentacji narzędzi przez prowadzącego.

Zawartość merytoryczna sesja I

1. Formularz informacji wstępnych CPiC
2. Strategie filtrowania zaangażowania Klientów oraz wyznaczania stawek coachingowych
3. Narzędzia „otwierające” klientów
 - a. Zaawansowana praca na kolach (życia, pracy, zdrowia itd.)
 - b. Epitafium
 - c. Narzędzie DD
4. Model t/iGROW – szczegółowe omówienie i modyfikacje z wizualizacją celów
5. Model t/iGROW w ujęciu blind coachingu
 - a. Team coaching / Coaching zespołowy - jednoczesna praca z nieograniczoną grupą osób
 - b. Coaching dla najbliższych - praca bez znajomości tematu i celu w sytuacji powiązania emocjonalnego
 - c. Naildown – „dokręcenie śruby” w pracy w modelu t/iGROW i w pracy z motywacją
6. Narzędzia do pracy w coachingu kariery
 - a. matryca priorytetów
 - b. psychometryczny test kotwic zawodowych z zaawansowaną interpretacją
 - c. matryca rozwoju zawodowego
7. Model kreatywny Disney’a

Zawartość merytoryczna sesja II

8. Coaching z wykorzystaniem pracy na linii czasu
 - a. linia arabska
 - b. linia europejska
9. Praca z samooceną
 - a. test na określenie poziomu samooceny
 - b. pytania do pracy z samooceną
10. Praca z przekonaniem
 - a. elementy Racjonalnej Terapii Zachowań – model identyfikacji przekonań Max C. Maultsby'ego
 - b. pytania służące wydobywaniu, identyfikacji i zmianie ograniczających przekonań,
11. Narzędzie do pracy z zarządzaniem czasem
12. Praca z wartościami
 - a. Wydobywanie i hierarchizacja wartości,
 - b. „Chińskie” menu wartości
13. Model Motywacji Błyskawicznej Michaela V. Pantalona
14. Coaching Circle - narzędzie do ciągłego podnoszenia efektywności
15. Testy dookreślające klientów
 - a. kinestetyk, wzrokowiec, słuchowiec
 - b. prawa/lewa półkula
 - c. typy osobowości

Prowadzący:



Łukasz Wieczorek

Od wielu lat z wielkim zaangażowaniem szerzy ideę coachingu w Polsce. Jego mistrzem i nauczycielem w obszarze coachingu jest Gerard O'Donovan. Od sześciu lat prowadzi coaching indywidualny (executive, life, coaching kariery), superwizje coachingowe i klasy mistrzowskie dla coachów oraz warsztaty coachingowe dla organizacji w języku polskim i angielskim. Zasiada w zarządzie International Institute of Coaching & Mentoring jako Prezydent ds. Akredytacji. Jest również członkiem Polskiej Izby Coachingu, pracując w ramach Komisji ds. Etyki i Standardów. Odpowiedzialny za sprowadzenie do Polski i rozwój najstarszej i największej w Europie szkoły coachingu – Noble Manhattan Coaching. Współautor książki „Profesjonalny coaching. Zasady i dylematy etyczne w pracy coacha.” Posiada bogate doświadczenie biznesowe, z którego czerpie w pracy coachingowej. Miał przyjemność pracować na stanowiskach menedżerskich i dyrektorskich w takich firmach jak Orange, Asseco, Instytut

Rozwoju Biznesu.

Posiada m.in. międzynarodowe akredytacje Noble Manhattan Coaching, International Institute of Coaching & Mentoring oraz Institute of Leadership & Management. Z wykształcenia jest magistrem ekonomii na kierunkach Handel Zagraniczny i Finanse i Bankowość. Ukończył dwie uczelnie wyższe – Szkołę Główną Handlową oraz Wyższą Szkołę Handlu i Prawa w Warszawie.

Przeprowadził ponad 1000 sesji coachingu indywidualnego i około 2000 godzin warsztatów i szkoleń o tematyce zarządzania, kompetencji miękkich i coachingowej. Pod jego okiem wykształciło się blisko 500 certyfikowanych międzynarodowo coachów.

Prowadził w Polsce i za granicą procesy coachingu, mentoringu oraz szkolenia coachingowe dla takich firm i organizacji jak: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, GlaxoSmithKline, Nokia, Siemens, Ericsson, Clarks, Orange, Asseco, Ministerstwo Finansów, Reckitt Benckiser, Telzas, Business Today International, BTS, DOKA, Pepco, Noble Manhattan Coaching i wiele innych.

Poza coachingiem kariery specjalizuje się w obszarach związanych z rozwojem biznesu, zarządzaniem zasobami ludzkimi, sprzedażą, marketingiem, executive i life coachingiem. Wspiera firmy z sektora MMŚP w procesach zmian, rozwoju i podnoszenia efektywności. Aktywnie trenuje Wing Tsun Kung Fu (1 st. mistrzowski).



Termin i miejsce szkolenia:

wg kalendarza

Harmonogram:

Dzień 1 – godz. 9:00 – 18:00 (lub dłużej w razie potrzeby)

+ *zadanie wieczorne*

Dzień 2 – godz. 9:00 – 18:00 (lub dłużej w razie potrzeby)

Dzień 3 – godz. 9:00 – 18:00 (lub dłużej w razie potrzeby)

+ *zadanie wieczorne*

Dzień 4 – godz. 9:00 – 18:00 (lub dłużej w razie potrzeby)

Cena szkolenia:

2 sesje, 4 dni* – 2000 zł brutto

*Istnieje możliwość wykupienia jednej z sesji.

W cenie otrzymują Państwo:

- d. Gwarancję „parującej głowy”
- e. Prowadzenie i opiekę minimum 2 certyfikowanych coachów/mentorów – prowadzącego i asystenta merytorycznego (liczba asystentów uzależniona jest od liczby uczestników szkolenia)
- f. Komfortową salę szkoleniową
- g. Całodzienny serwis kawowy
- h. Lunch
- i. Materiały szkoleniowe
- j. Certyfikat ukończenia szkolenia ze wskazaniem liczby godzin i zawartością szkolenia

