

# Коучинг как стиль руководства



## Целевая аудитория:

руководители с опытом работы от 3-х лет

Уровень тренинга: продвинутый

«Тем, кто занят только собой и печется только о собственных интересах, всегда будет трудно наладить отношения с людьми».

Джон Максвелл

## Опции за доп. плату

- Видео и фото-отчет с тренинга
- Статья по результатам тренинга в вашу корпоративную газету

## Вы когда-нибудь замечали, что

от сотрудников бывает довольно трудно добиться нужного результата, особенно, когда они в нем не сильно заинтересованы? Это довольно часто встречающееся явление.

Если Вы понимаете необходимость борьбы с подобными явлениями, то вы нашли от них противоядие!

Данный тренинг предназначен для развития у руководителей навыков коуча и наставника, которые помогут им добиваться от своих сотрудников гораздо больших результатов для бизнеса.

## После тренинга Ваши сотрудники

- будут знать основные инструменты коучинга
- будут знать алгоритм работы со своими подчиненными в стиле наставника
- смогут провести встречи со своими сотрудниками для постановки целей, их мониторинга и обратной связи
- смогут бороться с сопротивлением работников при достижении поставленных целей

## Также на тренинге Ваши сотрудники

- отработают на практике все виды встреч со своими сотрудниками
- проведут настоящую коучинг-сессию
- визуализируют цели своего подразделения и свои собственные

*Знаете ли Вы, что...*

**70% клиентов коучинг-сессий уверены, что их вложения в коучинг принесли очень значимую и ценную отдачу. ICF**

**Требования к помещению**

120 кв.м.

**Сертификация**

Сертификат компании Framex

**Как заказать тренинг?**

тел. +7 /495/ 504-72-23

[www.framex.ru](http://www.framex.ru)

Чтобы тренинг не прошел «впустую», рекомендуем программы In-learning

**Методология обучения**

- Двухдневный формат обучения
- Составление плана развития каждого участника

**«Коучинг как стиль руководства»**

**Программа тренинга**

**1-ый день**

**Модуль 1. Развитие подчиненных – как окупаются временные вложения**

- выгоды от развития подчиненных с точки зрения компании, руководителя и самих сотрудников
- связь между развитием подчиненных, стилем делегирования и жизненным балансом руководителя

**Модуль 2. Условия для успешного коучинга**

- определение коучинга
- определение наставничества
- триада коуча: знания, навыки и мышление
- разделение ответственности коуча и коучи в процессе коучинга;
- психологический контракт коуча и коучи: позиция безоценочности
- ограничения по применению коучинга

**2-ой день**

**Модуль 3. Обновление и структурирование базовых знаний**

- структура сессии
- инструменты создания и поддержания продуктивных отношений
- модель GROW
- навыки слушания
- предоставление обратной связи
- метафоры и истории как инструменты коуча

**Модуль 4. Работа с сопротивлением, ступором и мотивацией коучи**

- инструменты преодоления сопротивления
- выход из ступора для коучи
- работа с мотивацией коучи: стремление к успеху vs избегание неудач
- работа с поддержанием долгосрочной мотивации на уровне ценностей коучи