

„Coaching jako narzędzie wspierania ludzi w rozwoju: zasady, techniki, zastosowanie”

Opis szkolenia:

Szkolenie pozwala poznać metodę coachingu i zrozumieć istotę tej formy pracy. Jest pierwszym krokiem w procesie stawania się osobą wspierającą lub towarzyszącą klientom w rozwoju. Umożliwia zrozumienie procesowości coachingu, roli coacha i coachee oraz specyfikę relacji pozbawionej elementu oceny. Kurs jest również okazją do nauczenia się korzystania z podstawowych narzędzi coachingowych pozwalających wejść w relację i rozmawiać z Klientem o celu a nie o problemie. Uczestnicy poznają też zasady i formalności, które są przydatne w prowadzeniu coachingu w ramach organizacji.

Uzyskane umiejętności:

Uczestnik:

- wie czym jest coaching w przeciwieństwie do innych form wspierania ludzi w rozwoju
 - rozumie na czym polega proces coaching
 - wie na czym polega rola coacha w procesie rozwoju
 - zna zasady postępowania zgodnie ze sztuką
 - zna zasady etyczne coaching
 - potrafi poprowadzić rozmowę w oparciu o cel a nie problem
 - potrafi wraz z Klientem poprawnie sformułować cel
 - potrafi wyznaczyć wartość główną, czyli motywator Klienta
 - potrafi zastosować kilka podstawowych narzędzi coachingowych diagnostycznych, np. koła
 - wie jak zawrzeć kontrakt z klientem
- wie jak prowadzić coaching w oparciu o model R. Diltsa

Program szkolenia:

I. Coaching - zagadnienie i proces prowadzenia

1. Czym jest coaching i czym się różni od psychoterapii, consultingu i szkolenia
2. Rodzaje coachingu ze względu na trzy grupy kryteriów
3. Coaching trójstronny (gdzie oprócz coacha i uczestnika występuje jeszcze sponsor)
4. Kodeksy etyczne coachingu
5. Dylematy etyczne pojawiające się w coachingu
6. Etapy coachingu wraz z przykładowymi formularzami do pracy

- zawarcie kontraktu

- ustalanie celów coachingu: cele Klienta, coacha i sponsora

- testy osobowości jako wstęp do pracy coachingowej - na przykładzie testu MBTI (Myers-Briggs)

- narzędzia coachingu: wizualizacja celu, mocne strony klienta, pytania coachingowe, zadania domowe, afirmacje, przykłady zadań coachingowych

7. Przebieg sesji

8. Trudne sytuacje: opór Klienta, pozorny entuzjazm, brak kroku do przodu - dlaczego się pojawiają i jak sobie z nimi radzić

9. Jak pisać raport z coachingu

II. Osoba coacha

1. Zadania coacha i jego zakres odpowiedzialności
2. Szkoły i szkolenia dla przyszłych coachów

- 14 zasad coacha
- Kontakt z Klientem

III. Klient coachingu

1. Dla kogo jest coaching?

- Rozwój człowieka dorosłego, dojrzałego i dobrze funkcjonującego społecznie - na czym polega i dokąd zmierza?
- Czy każdy cel postawiony przez Klienta coachingu może być podjęty?
- Motywacja: przestrzeń i głębia: Model Góry Lodowej (Norman Bennet Academy)
- Czy ludzie naprawdę chcą wprowadzać zmiany w swoim życiu?
- Elementy przeszkadzające Klientowi w realizacji celów i utrudniające wprowadzenie zmiany

Metodologia:

Podczas szkolenia wykorzystujemy następujące metody szkoleniowe:

- mini wykłady w Power Point
- gry zespołowe i ćwiczenia w grupach
- dyskusja na forum
- odgrywanie ról
- praca z kamerą i analiza uzyskanego materiału
- mini filmiki szkoleniowe

Informacje organizacyjne:

Ilość godzin szkolenia: 12 godzin / 2dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

Miejsce szkolenia: Łódź, ul Piotrkowska 125 – KM Studio - szkolenia