

15-16 czerwca 2020r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor Tower



BUSINESS COACHING, CZYLI TRENING KOMPETENCJI COACHINGOWYCH DLA KADRY MANAGERSKIEJ.

Wzmocnienie własnego autorytetu i skuteczności w zarządzaniu i motywowaniu pracowników.

**Słuchaj
Motywuj**

**Zwiększ
potencjał
zespołu**



PATRONI MEDIALNI:

CAPITAL 24 TV

SARE system
way to sell

ORGANIZATOR:

mmc  polska

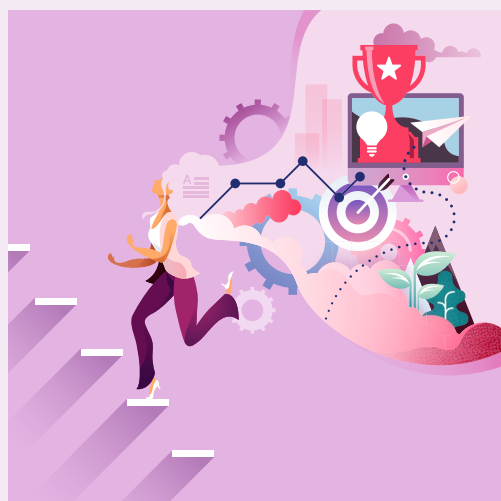
WSPÓŁPRACA:

mm  design

Celem szkolenia jest przekazanie Ci wiedzy i rozwinięcie Twoich umiejętności pozwalających na wykorzystywanie coachingu w zarządzaniu zespołem. Udoskonalone również zostaną twoje kompetencje z zakresu prowadzenia rozmowy coachingowej.

JAKIE KORZYŚCI WYNIESIESZ ZE SZKOLENIA?

- Poznasz założenia coachingu i sposoby jego efektywnego wykorzystania w pracy z zespołem
- Rozwiniiesz kompetencje coachingowe, które możesz wykorzystać w zarządzaniu (i nie tylko)
- Poznasz i przećwiczysz sposoby podnoszenia motywacji własnej i pracowników
- Poznasz i przećwiczysz praktyczne narzędzia przydatne w:
 - pracy z celem
 - pracy z zasobami, uwalnianiem potencjału
 - pracy z wartościami
- Poznasz i przećwiczysz przekazywanie i przyjmowanie informacji zwrotnej
- Poznasz i przećwiczysz wybrane narzędzia coachingowe
- Pogłębisz wiedzę o sam ym sobie, o sobie w roli lidera
- Przygotujesz się do prowadzenia rozmów z wykorzystaniem elementów coachingu

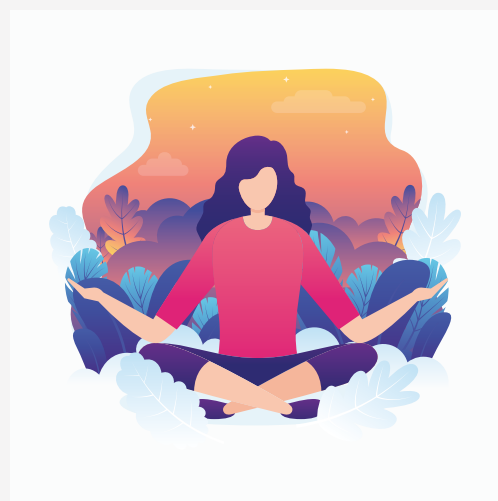


CZEGO SIĘ NAUCZYSZ NA SZKOLENIU?

- Czym jest a czym nie jest coaching, kiedy i z kim wykorzystywać tę metodę pracy i jaki jest jej związek z motywacją pracowników.
- Wykorzystywania kluczy owych kompetencji coachingowych (t.j. ustalanie zasad współpracy, współtworzenie relacji, efektywne komunikowanie, wspieranie procesu uczenia i osiągnięcia rezultatów) w swojej pracy.
- Dzielenia się obserwacją / przekazywania informacji zwrotnej oddziałując na motywację pracowników.
- Wykorzystywania wybranych narzędzi/ technik coachingowych przydatnych w zarządzaniu zespołem, w pełnieniu roli lidera w organizacji.

CO PRZEĆWICZYSZ NA SZKOLENIU?

- Wybrane techniki coachingowe, przygotujesz się do wykorzystywania ich w zarządzaniu zespołem już od następnego dnia po szkoleniu.
- Rozwiniiesz kompetencje miękkie i przećwiczysz kluczowe umiejętności coachingowe tj. aktywne słuchanie, zadawanie pytań sięgających sedna, poszerzających perspektywę, bezpośrednie komunikowanie się, budowanie relacji i partnerstwa, obecność coachingowa.
- Udzielanie informacji zwrotnej i dzielenie się obserwacją.



METODY SZKOLENIA:

- Dyskusja, warsztaty, ćwiczenia, sesje refleksyjne.

DZIEŃ I

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:15 **MODUŁ I**
ZAŁOŻENIA COACHINGU

- Fakty i mity dotyczące coachingu
- 3 filary coachingu
- ABC relacji coachingowej: rola coacha, rola coachee
- Proces coachingu
- Efekty coachingu
- Coaching a inne formy wsparcia

KIEDY I Z KIM DZIAŁA COACHING?



11:00 Przerwa kawowa

11:15 **MODUŁ II**
JAK COACHING DZIAŁA, CZYLI WYSELEKCYJONOWANE UMIEJĘTNOŚCI COACHINGOWE

- Aktywne słuchanie
- Pytania sięgające sedna, poszerzające perspektywę
- Komunikacja bezpośrednia
- Budowanie relacji i partnerstwa
- Obecność coachingowa

TEORIA MOTYWACJI JAK DOTRZEĆ DO MOTYWACJI WŁASNEJ I PRACOWNIKÓW, JAK JĄ BUDOWAĆ, WSPIERAĆ?

13:00 Lunch

14:00 **MODUŁ III**
BUDOWANIE ODPOWIEDZIALNOŚCI W ZESPOLE

- Na co mam wpływ, czym kieruję się w mojej pracy?

WYKORZYSTYWANIE POTENCJAŁU WŁASNEGO I PRACOWNIKÓW

- Matryca integracji zasobów

15:00 Przerwa kawowa

15:15 **MODUŁ IV**
MANAGER JAKO COACH A SYSTEM

- Przyjmowanie właściwej perspektywy (manager, pracownik, zespół/organizacja)

16.30 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia

DZIEŃ II

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:15 **MODUŁ I**
MANAGER JAKO COACH, CZ. II

WSPIERANIE PROCESU UCZENIA I OSIĄGANIA REZULTATÓW

- Praca z celem i efektem: GROW, SMART

11:00 Przerwa kawowa

11:15 **MODUŁ II**
MANAGER JAKO COACH, CZ. III

PLANOWANIE, NADAWANIE PRIORYTETÓW W DZIAŁANIOM, DELEGOWANIE

13:00 Lunch

14:00 **MODUŁ III**
FEEDBACK

- Rola i użyteczność informacji zwrotnej
- Dzielenie się obserwacją jako forma feedbacku
- Feedback w praktyce : Okno Johari, SDI, Stop Start Continue

15:00 Przerwa kawowa

15:15 **MODUŁ IV**
ETAPY ROZWOJU GRUP I ZESPOŁÓW
LIDER W ŚWIECIE VUCA

FAQ: RYNEK COACHINGOWY W POLSCE. JAK WYBRAĆ PROFESJONALNEGO COACHA?
PODSUMOWANIE TRENINGU KOMPETENCJI COACHINGOWYCH

16.30 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia



MARTA SKRZYDELSKA

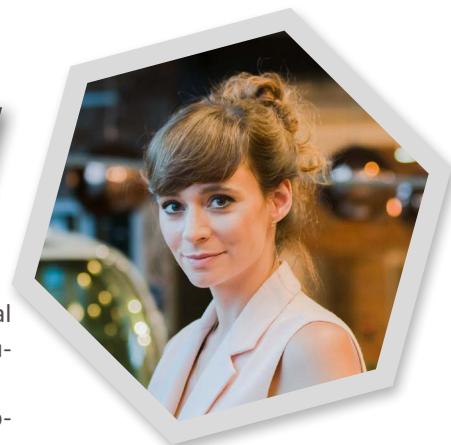
BUSINESS & LIFE COACH, MENTOR, SUPERWIZOR

Jej profesjonalne kwalifikacje poświadczane są uzyskaniem akredytacji International Coach Federation na poziomie Associate Certified Coach, jest również członkiem European Mentoring and Coaching Council.

Ukończyła socjologię na Lancaster University oraz filologię angielską ze specjalnością nauczanie języka angielskiego na Uniwersytecie Warszawskim. Jest absolwentką szkoły coachów PwC (kursy Business Coaching Diploma oraz Business Coaching Diploma - Advanced Coach). Stale podnosi swoje kwalifikacje zawodowe, ukończyła m.in.: kurs na superwizora coachingu, szkolenia dotyczące coachingu prowokacyjnego, budowania poczucia własnej wartości czy racjonalnej terapii zachowania. Swoją pracę poddaje superwizji, regularnie uczestniczy w mentoringu.

Specjalizuje się w coachingu managerskim oraz coachingu kariery - wspiera liderów na drodze do zmiany zawodowej, pomaga znaleźć wewnętrzną siłę i odwagę do działania. Wierzy w moc obecności i uważności, z której wypływają właściwe pytania. Korzysta z różnych narzędzi i podejść w coachingu (m.in. systemowy, prowokacyjny, elementy nlp) w zależności od potrzeb klientów i obranego celu. Prowadzi coaching indywidualny oraz grupowy. Pracuje po polsku i po angielsku. Od 2009 współtworzy Uniwersytet Otwarty UW, gdzie od 4 lat prowadzi autorskie warsztaty poświęcone budowaniu poczucia własnej wartości, autentyczności, a także trening kompetencji coachingowych.

Jest trenerką Szkoły Mentorów Biznesu, w ramach tego projektu prowadzi szkolenia i superwizje dla Mentorów Fundacji Liderów Biznesu przy EY.



PAULA KLAJNOWSKA

PSYCHOLOG, BUSINESS & LIFE COACH, CO-FOUNDER PRZEŁOMOWI

Jest absolwentką Psychologii na Uniwersytecie Warszawskim oraz certyfikowanym coachem EMCC. Zdobywała swoje zawodowe doświadczenie w Szwecji i Polsce. Zaczynała swoją pracę od sektora publicznego w zakresie wsparcia psychicznego, następnie pracowała w dużych korporacjach z branży mediowej oraz motoryzacyjnej w obszarze HR & Competence Development, gdzie pełniła rolę Coacha, Trenera wewnętrznego i Konsultanta dla pracowników i managerów. Pełniła również rolę wykładowcy na UW.

W swojej pracy stosuje podejście systemowe i integracyjne - dopasowuje narzędzia i techniki indywidualnie do potrzeb danego klienta/grupy. Pracuje z klientami nad poszerzaniem samoświadomości i perspektywy, radzeniem sobie z emocjami i stresem oraz nad umiejętnościami efektywnej komunikacji i współpracy. Wspiera w byciu bardziej autentycznym i odważnym w codziennych działaniach oraz podejmowanych decyzjach. Towarzystwo swoim klientom w procesie zmiany i transformacji. W efekcie wzmacnia uczestników do działania i osiągnięcia swoich celów. Pracuje z grupami, managerami i osobami, które pragną się rozwijać i poszerzać swoją samoświadomość w celu wprowadzania zmian, które pozwolą im żyć w zgodzie ze sobą i innymi. Prowadzi coaching i warsztaty w j. polskim, angielskim lub szwedzkim.




Szkolenie skierowany jest do menedżerów, team leaderów, pracowników działów HR, trenerów biznesu, doradców, konsultantów oraz wszystkich, którzy są zainteresowani coachingiem i rozwojem.

KONTAKT W SPRAWACH UCZESTNICTWA



Katarzyna Rybak

*Junior Trainings Organization Specialist
Trainings Department*

 +48 22 379 29 40

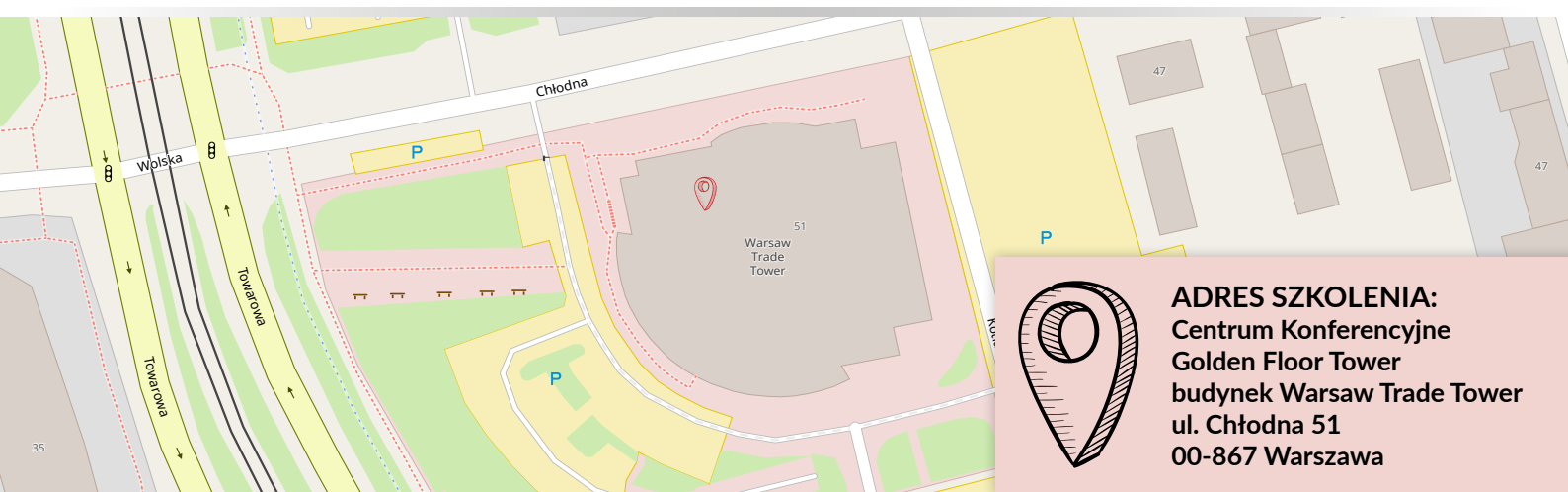
 k.rybak@mmcpolska.pl

Rejestracja uczestnictwa:

zgloszenia@mmcpolska.pl

BENEFITY

- Pobieranie materiałów w wersji elektronicznej
- Kameralne grupy
- Lunch i przerwy kawowe
- Certyfikat uczestnictwa



ADRES SZKOLENIA:
Centrum Konferencyjne
Golden Floor Tower
budynek Warsaw Trade Tower
ul. Chłodna 51
00-867 Warszawa

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadrze menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i warsztaty prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Konferencje mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch.