

# Szkoła coachingu – formuła online

## Opis szkolenia

Szkoła coachingu to program przygotowujący do samodzielnej pracy w roli coacha. Umiejętności i kompetencje nabywane przez uczestników w ramach programu, są również niezwykle użyteczne w pracy menedżerów wszystkich szczebli, szczególnie w obecnych, pełnych nowych wyzwań czasach.

W naszej opinii coaching to nie tylko profesja, to styl myślenia i filozofia bycia. Ważny jest dla nas profesjonalizm, autentyczność, budowanie samoświadomości i relacji w coachingu. Naszą misją jest uczenie etyki tego zawodu i kreowanie coachów gotowych na towarzyszenie w zmianie i pomoc w rozwoju zarówno coachee, jak podwładnym.

Program posiada akredytację ACSTH i przygotowuje do uzyskania certyfikatu International Coach Federation (ICF).

## Profil uczestnika:

Nasz program kierowany jest do osób:

- zainteresowanych pracą w charakterze coacha, zarówno wewnątrz organizacji, jak i poza nią
- pracujących w charakterze coacha, chcących zweryfikować swoje umiejętności i przygotować się do akredytacji ICF
- chcących poszerzyć swoje umiejętności menedżerskie o warsztat coachingowy
- chcących rozwinać swoje umiejętności interpersonalne
- zainteresowanych pracą w zakresie rozwoju swoich klientów – między innymi: trenerów, psychologów, psychoterapeutów, doradców zawodowych, rehabilitantów, trenerów personalnych, dietetyków, pracowników służb medycznych, pracowników opieki społecznej

## Cele szkolenia:

- nabycie i rozwój przez uczestników szkolenia kompetencji coachingowych, przygotowujących do samodzielnej pracy w roli coacha i prowadzenia sesji business bądź life coachingu
- rozwinięcie umiejętności komunikacyjnych i radzenia sobie z emocjami własnymi i rozmówcy, prowadzących do budowania lepszych relacji z klientami coachingowymi bądź osobami wewnątrz organizacji
- poszerzenie warsztatu menedżerskiego o coachingowy sposób pracy, wspierający samodzielność i zaangażowanie w pracę podwładnych

## Korzyści dla uczestnika:

Po ukończeniu Szkoły – stosując wiedzę i umiejętności poznane w jej trakcie – uczestnik:

- realizuje proces, zasady i strukturę coachingu zgodnie z metodologią ICF,
- wykazuje 8 kompetencji coacha ICF,
- prowadzi sesje coachingowe zgodnie z etyką pracy coacha,
- zawiera kontrakt coachingowy, podczas którego ustala i doprecyzowuje cele coachingowe,
- rozpoznaje potrzeby uczestnika coachingu za pomocą narzędzi komunikacyjnych,

- prowadzi proces coachingowy przy użyciu różnorodnych narzędzi i metod coachingowych,
- wykazuje postawę odpowiedzialną w stosunku do uczestników coachingu,
- dba o atmosferę bezpieczeństwa w trakcie sesji coachingowych z klientem,
- pozytywnie reprezentuje profesję coachingową, szanuje odmienne podejścia do coachingu oraz respektuje mające zastosowanie kodeksy i regulacje prawne,
- tworzy dobrą atmosferę w pracy,
- korzysta z technik komunikacji interpersonalnej,
- dba o własny rozwój, potrafi analizować swoje mocne strony i obszary do rozwoju,
- ma plan działania związany z rozwojem swojej kariery jako coach i wie jak wyróżnić się na rynku.

Szkoła umożliwi również przygotowanie do akredytacji coachingowej na poziomie ACC według standardów ICF (100 godzinny program akredytowany ACSTH).

### Stosowane metody:

- Szkoła coachingu zaprojektowana została w taki sposób, aby podczas **interaktywnych sesji warsztatowych online** uczestnicy w maksymalnym stopniu koncentrowali się na rozwoju umiejętności i warsztatu coacha w **bezpośredniej interakcji z trenerem i innymi uczestnikami**, a dedykowana **platforma e-learningowa** wspierała ich w łatwym i szybkim dostępie do potrzebnych materiałów i narzędzi edukacyjnych.
- Zajęcia warsztatowe prowadzone są w małych grupach (dwójkach, trójkach uczestników) z wykorzystaniem **interaktywnych prezentacji, materiałów filmowych, case studies, ćwiczeń rozmów coachingowych, dyskusji, sesji superwizyjnych i wymiany doświadczeń**. Pomędzy sesjami warsztatowymi prowadzone są **indywidualne sesje z mentorem z bezpośrednią informacją zwrotną** od mentora dla każdego uczestnika.

### Co wyróżnia Szkołę coachingu:

- Szkoła coachingu **Select Your Way** to autorski 100-godzinny program ACSTH (Approved Coach Specific Training Hours) aprobowany przez ICF i zgodny z kodeksem etycznym ICF, rozwijający 8 kompetencji coachingowych niezbędnych do egzaminu na poziomie ACC.
- Dzięki połączeniu sprawdzonego, autorskiego programu, od lat realizowanego przez HPR Group oraz biznesowego podejścia, metodycznych i technologicznych możliwości House of Skills, proponujemy Państwu doświadczenie online, nie odbiegające od nauki w sali szkoleniowej.

**Liczebność grupy:** 8 – 15 osób

**Czas trwania:** 100 godzin akredytowanego szkolenia w ramach 13 dni szkoleniowych on-line w formie interaktywnej i uzupełniającego szkolenia na platformie szkoleniowej.

**Narzędzie:** Zoom (interaktywne sesje wirtualne z trenerem), platforma e-learningowa

**Koszt uczestnictwa** Dla klientów instytucjonalnych 9150 zł + 23% VAT, dla klientów indywidualnych 7664 zł + 23% VAT.\* PLN za osobę (+23% VAT)

\* Założenia:

- Powyższa kwota jest kwotą netto i zostanie powiększona o podatek VAT

## Program:

### Wprowadzenie/Intro – spotkanie online 2 h

#### Praca na platformie edukacyjnej

Uczestnicy rozpoczynają naukę jeszcze przed pierwszym spotkaniem z trenerem, logując się na platformie e-learningowej stanowiącej integralną część Szkoły. Część e-learningowa skoncentrowana jest na wprowadzeniu dodatkowej wiedzy mającej na celu uzupełnienie informacji przekazywanych na Zjeździe. Platforma zawiera dodatkowe materiały edukacyjne, takie jak filmy instruktażowe, podcasty, ćwiczenia, czy pakiet narzędzi w formie gotowych materiałów do pobrania. Znajdują się tam również zadania i case'y on-line pozwalające na przygotowanie się do teoretycznego egzaminu akredytacyjnego Coach Knowledge Assessment. Materiały zawarte na platformie pozwalają ugruntować wiedzę nabytą oraz poszerzyć ją o dodatkowe informacje związane z poszczególnymi modułami. Poszczególne moduły szkoleniowe, których treść nawiązuje do danego etapu nauki, są udostępniane stopniowo, w sumie cztery razy w trakcie trwania Szkoły. Indywidualna praca na Platformie stanowi także przygotowanie do udziału w warsztacie z trenerem.

#### Warsztat wprowadzający – Ja jako coach – w oparciu o model Extended Disc®

Warsztat służy analizie indywidualnego profilu zachowań w oparciu o Model Extended DISC®. Przed warsztatem każdy uczestnik wykonuje badanie online. Podczas warsztatu uczestnicy:

- poznają model Model Extended DISC®,
- dowiadują się jak interpretować wyniki,
- otrzymują indywidualne raporty i dodatkowe raporty „Ja jako coach”.

W efekcie mają wiedzę na temat własnego indywidualnego stylu zachowania, mają zdiagnozowane swoje mocne i słabe strony mające wpływ na prowadzenie coachingu, wiedzą jak budować relacje w coachingu i dostosić się do klientów coachingowych o różnych stylach a także otrzymują pierwsze wskazówki rozwojowe na temat doskonalenia własnych kompetencji coachingowych.

#### I Zjazd Bazowy program szkoły, podstawy coachingu

W trakcie tego zjazdu uczestnicy zapoznają się z kodeksem etycznym ICF i kejsami - przykładami zastosowania go w obszarze biznesu. Dowiadują się, jak ustalać cele w coachingu zgodne z indywidualnym rozwojem klienta, jak i planowaną ścieżką rozwoju przewidzianą przez organizację.

#### ➤ Poruszane obszary:

- Czym jest coaching? Jakie są różnice między coachingiem, a innymi formami rozwoju?
- Kodeks Etyczny Coacha. Zawieranie kontraktu z klientem i z organizacją /sponsorem;
- Kluczowe kompetencje Coacha w kontekście osobistych zasobów uczestników;
- Standardy ICF w kwestii: budowania relacji z klientem, bezpośredniej komunikacji, zadawania pytań oraz dawania informacji zwrotnej;
- Jak planować i wyznaczać cele metodą SMART;

- Praca ze skalą;
- Doświadczenie prowadzenia indywidualnych sesji.

## Praca na platformie edukacyjnej

### II Zjazd Podstawowe kompetencje i wartości coacha

W trakcie tego zjazdu uczestnicy dowiadują się, jak wygląda charakterystyka procesu coachingowego. Uczą się prowadzenia profesjonalnej sesji coachingowej. Poznają kluczowe kompetencje coacha wg International Coach Federation, takie jak: umiejętność słuchania i zadawania pytań, umiejętność zarządzania postępami i zaangażowaniem klienta, przekazywanie informacji zwrotnej, obecność coachingowa i umiejętność budowania świadomości klienta. Moduł ten pozwala również na nabycie umiejętności i narzędzi do pracy z wartościami i celami klienta, będącymi podstawą wewnętrznej motywacji.

#### ➤ Poruszane obszary:

- Rozwój kluczowych kompetencji coacha;
- Model sesji coachingowych - GROW, STRZAŁA ericksonowska;
- Narzędzia pracy z klientami (koło życia, mapa marzeń, lustro);

## Praca na platformie edukacyjnej

### III Zjazd Kwintesencja coachingu

W trakcie tego zjazdu uczestnicy uczą się pracować z emocjami, postawami i przekonaniem klienta. Poznają narzędzia do pracy z obawą i wewnętrznym konfliktem, narzędzia do pracy z przekonaniem klienta. Uczą się, jak wzmacniać przekonania wspierające i niwelować przekonania ograniczające. Nabywają umiejętności pomagające wspierać klienta w odkrywaniu własnego potencjału i zasobów.

#### ➤ Poruszane obszary:

- Praca z przekonaniem, postawami i emocjami klienta;
- Narzędzia do pracy z obawą i wewnętrznym konfliktem;
- Rozwój wybranych kompetencji coacha w kontekście standardów ICF przy pomocy różnych narzędzi, w tym: obraz, metodę VAKOG, model GROW, praca z krytykiem wewnętrznym
- Wartość – podstawowa motywacja do działania – definiowanie osobistych wartości (motywacji).
- Pytania pogłębiające i sięgające sedna w pracy z klientem.

## Sesje mentorskie grupowe

Grupowe sesje mentorskie pozwalają na weryfikację i podniesienie swoich kompetencji coachingowych. Jest to intensywna sesja warsztatowa bazująca na doświadczeniu sesji mentorskich i ich superwizji: uczestnicy prowadzą między sobą sesje coachingowe, wcielając się na przemian w rolę coacha i klienta, otrzymując informację zwrotną

od mentora oraz pozostałych uczestników. Uczestnicy uczą się stosować efektywne interwencje coachingowe w sytuacji konfliktu bądź impasu, zarówno w pracy indywidualnej, jak i grupowej wewnątrz organizacji.

## IV Zjazd Doskonalenie warsztatu coacha

Uczestnicy zdobywają wiedzę na temat narzędzi NLP, RTZ (racjonalna terapia zachowań) oraz innych narzędzi wspierających proces rozwoju klienta. Dzięki nim uczestnicy doskonalą swój warsztat, a także rozwijają kompetencje coachingowe. Uczestnicy uczą się, jak budować świadomość klientów poprzez:

- Zmianę perspektywy, pracę z metaforą, obrazem (narzędzie Points of You);
- Zwiększanie motywacji i efektywności (zadawanie pytań transformujących);
- Poznanie strategii pozwalających na diagnozę aktualnego stanu, przeszkód i możliwości, a także kreowanie efektywnych rozwiązań możliwych do wdrożenia od zaraz.

## Sesje mentorskie grupowe

### Sesje mentorskie indywidualne

Sesje mentorskie indywidualne pozwalają na indywidualną weryfikację i rozwój kompetencji coachingowych pod okiem mentora. Uczestnicy w trakcie trwania szkoły nagrywają trzy sesje coachingowe z klientami lub uczestnikami szkoły i przesyłają je do odsłuchu mentorowi. Na ich podstawie otrzymują informację zwrotną na temat poziomu swoich kompetencji i ewentualnych obszarów do rozwoju.

## V Zjazd Coach i co dalej? + zakończenie

Podczas sesji „Coach i dalej” uczestnicy będą mogli zastanowić się i wypracować ścieżkę związaną z planowaniem swojej przyszłości w roli coacha. To czas przeznaczony na skonfrontowanie swoich wyobrażeń z coraz bardziej konkretną wizją przyszłości i przygotowaniem swojego planu działań.

➤ Poruszane obszary:

### ➤ Część 1. Zaczynij od siebie i zdefiniuj czego naprawdę chcesz?

- Co mam do zaoferowania jako coach (kim jestem jako coach), kim i gdzie są moi klienci?
- Jakie są moje cele i co chcę osiągnąć?

### ➤ Część 2. Różne drogi dalszego działania

- Budowanie eksperckiej pozycji w organizacji
- Budowanie pozycji poza organizacją
- Decyzja należy do Ciebie – co z tym zrobisz? (moje cele i potrzeby)

### ➤ Część 3. Jak wyróżnić się na rynku pełnym coachów

- Jak dotrzeć do rynku – 2 drogi dalszego działania
- Internet jako przestrzeń promocji własnej
- Media społecznościowe – jak z nich korzystać, by dotrzeć do potencjalnych klientów? Dyskusja wokół najpopularniejszych mediów – Instagram, Facebook, LinkedIn. 2 zasady działania, dzięki którym możesz osiągnąć sukces w mediach społecznościowych

- Mój Action Plan.

## Grupowe sesje mentorskie