

**Тренінг - Практикум:
«Коучингові Компетенції в Бізнесі»**

Дата	Тема
8 лютого	Вітер змін: основи коучингу і введення в поняття
22 лютого	Управління через досягнення прихильності працівників
9 березня	Управління та лідерство: наближення до стратегічного бачення
22 березня	Коучинг-формат в роботі з собою та підлеглими
5 квітня	Цінність відкритих питань
19 квітня	Коучинг-формат в роботі з підлеглими
11 травня	Відмова від страху перед помилкою. Формат зворотного зв'язку та формат невдачі
24 травня	Логічні рівні питань
7 червня	Інструменти з'ясування та визначення найбільш пріоритетних цілей, глибинної мотивації, ціннісних орієнтирів особистості
21 червня	Командний коучинг та командна динаміка

Вітер змін: основи коучингу і введення в поняття.

- Коучингові навички в роботі керівника: коли, з ким, навіщо і заради чого?
- Як перестати бути менеджерами «відповідаючим на питання» і стати тими, хто «задає питання»

Управління через досягнення прихильності працівників.

- Ключові аспекти структури досягнення результатів
- Як розвинути у працівників розуміння зв'язку діяльності та результатів
- Рух через систематичний підхід: цінність створення «коліс менеджменту»

Управління та лідерство: наближення до стратегічного бачення.

- Як підвищити ефективність через управління своїм мисленням;
- Приховані ресурси особистої ефективності - побудова нового образу керівника - лідера.

Коучинг-формат в роботі з собою та підлеглим:

- Рівні навчання і коло компетентності;
- Рамка результату: постановка важливих цілей;
- Кроки коучингу.

Цінність відкритих питань:

- Системні зміни: формат "як, коли б";
- Як ставити правильні питання?
- Системні логічні рівні питань;
- Опора на цінності. Взаємодія менеджера - коуча та підлеглого.

Коучинг-формат в роботі з підлеглим:

- Як націлювати увагу підлеглого на цілі та результати;
- Логічні рівні: ключові відмінності в постановці великої гри;
- Розділення відповідальності між підлеглим та керівником.

Відмова від страху перед помилкою. Формат зворотного зв'язку та формат невдачі:

- Як розвивати самооцінку ефективності у Ваших працівників;
- Як розвивати розуміння зв'язку діяльності та результатів;
- Як уникнути "Схеми помилки";
- Дві стратегії оцінки результатів та їх вплив на досягнення цілей;
- Критика та зворотний зв'язок;
- Ефективний зворотний зв'язок;
- Парадокси зворотного зв'язку.

Логічні рівні питань:

- Питання, які пристосовані для найбільш ефективної роботи мозку;
- Питання, що дозволяють розробляти найбільш ефективні деталі плану;
- Як підвищити розуміння працівників шляхом з'ясування відсутнього фрагмента;

- Як підвищити розуміння працівників за допомогою уявлення загальної картини.

Інструменти з'ясування та визначення найбільш пріоритетних цілей, глибинної мотивації, ціннісних орієнтирів особистості:

- Система створення ресурсів: інструменти майбутнього бачення вибору та підтримки найбільш ефективних стратегій навчання;
- Сила принципу «Матрьошки», коло Перемоги та багато іншого;
- Нові шляхи прояснення багаторівневого мислення.

Командний коучинг та командна динаміка.

- Чотири ключові позиції командної комунікації;
- Коучинг в створенні ефективних команд;
- Командне лідерство: чи можливо таке?