



Europejski Instytut
Psychologii Biznesu
C.M. Fryszkiewicz
Spółka Jawna



PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE METOD COACHINGOWYCH W BIZNESIE.

Numer usługi 2024/07/12/5005/2220464

📍 Lublin / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 11.12.2024 do 12.12.2024

3 444,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

215,25 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	SZKOLENIE SKIEROWANE JEST DO: <ul style="list-style-type: none">• kadry zarządzającej (właściciele, prezesi, dyrektorzy, kierownicy),• osób odpowiedzialnych za rozwój zawodowy pracowników w firmie (doradcy, specjaliści, pracownicy działu HR, trenerzy, konsultanci, psychologowie, nauczyciele, terapeuci),• osób, które chcą zdobyć umiejętności w zakresie prowadzenia coachingu oraz stosować coaching w swojej pracy jako dodatkowy element wsparcia pracowników.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	05-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenie jest dostarczenie uczestnikom praktycznych umiejętności w zakresie projektowania i prowadzenia rozmowy coachingowej z pracownikiem.

Podczas szkolenia Uczestnicy nauczą się jak opracowywać zadania coachingowe, budować efektywne relacje z osobą coachowaną, skutecznie motywować pracowników do podejmowania nowych wyzwań. Poznają swoje mocne i słabe strony oraz zdobędą umiejętność ich rozpoznawania u innych w celu skuteczniejszego działania na polu zawodowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje cele i plan rozmowy coachingowej.	Rozróżnia i definiuje coaching operacyjny, menedżerski a coaching holistyczny, wielopoziomowy.	Test teoretyczny
	Wymienia założenia i cele coachingu.	Test teoretyczny
		Test teoretyczny
	Omawia narzędzia służące określaniu stanu obecnego klienta i celu, do którego zmierza.	Wywiad swobodny
Definiuje mocne strony i obszary kompetencji pracownika, które wymagają wsparcia i rozwoju ze strony przełożonego.	Wywiad swobodny	

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje rozmowę coachingową z pracownikiem.	Opisuje schemat przebiegu rozmowy coachingowej.	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny
	Wymienia pytania coachingowe zgodnie z modelem GROW.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje techniki i narzędzia coachingowe dostosowane do potrzeb rozwojowych pracowników.	Wywiad swobodny
	Stosuje technikę GROW w komunikacji z pracownikiem.	Wywiad ustrukturyzowany
	Omawia typowe sytuacje i zagadnienia w pracy z klientami na podstawie analizy przypadków i metod postępowania.	Wywiad swobodny
	Wyznacza dalsze cele i wskazuje mocne strony i obszary do dalszego rozwoju.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM SZKOLENIA

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych tj. 16 x 45 min = tj. 12 godzin zegarowych

Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w łącznym wymiarze 1h 30 min.

Łącznie program obejmuje 13 h zegarowych i 30 min.

COACHING – WPROWADZENIE.

- Kompetencje coacha.
- Poziomy uczenia się i zmiany w ludzkich działaniach i interakcjach. Coaching operacyjny, menedżerski a coaching holistyczny, wielopoziomowy.
- Budowanie kontaktu i zaufania. Zasady zawierania kontraktu.

OCENA POTENCJAŁU PRACOWNIKA.

- Stan obecny w kontekście planów i perspektyw.
- Narzędzia służące określaniu stanu obecnego klienta i celu, do którego zmierza.
- Zdefiniowanie obszarów kompetencji pracownika niezbędnych w podejmowaniu skutecznych działań.
- Określenie u pracownika tych obszarów, które wymagają wsparcia i rozwoju ze strony przełożonego.

PYTANIA JAKO GŁÓWNE NARZĘDZIE COACHINGU.

- Sztuka stawiania skutecznych pytań coachingowych.
- Pytania definiujące cele w pracy z klientem, wybór narzędzi adekwatnych do jego potrzeb rozwojowych.
- Zasady dobrej komunikacji w coachingu.
- Umiejętność dostosowania swojego stylu prowadzenia rozmów do różnych typów osobowości pracowników.

ZASTOSOWANIE COACHINGU JAKO METODY DO WSPIERANIA ROZWOJU PRACOWNIKÓW - COACHING OPERACYJNY (skupiony jest głównie na zachowaniach i umiejętnościach klienta, jego celem jest rozwiązanie realnych problemów biznesowych. Związany jest z nabywaniem nowych umiejętności przez korygowanie nieskutecznych zachowań).

- Struktura sesji i przebieg procesu coachingu operacyjnego.
- Metody i techniki coachingu menadżerskiego – wybór technik adekwatnych do potrzeb rozwojowych pracowników.
- Jak wspierać klienta, który potrzebuje nowej wiedzy i umiejętności?

TYPOWE SYTUACJE I ZAGADNIENIA W PRACY Z KLIENTAMI COACHINGU – analiza przypadków i metod postępowania.

- Interaktywna gra coachingowa, w której uczestnicy będą mogli ćwiczyć coaching praktycznych umiejętności biznesowych.
- Projektowanie i wykorzystywane narzędzi wspierających wiedzę i umiejętności coacha.

DYSKUSJA PODSUMOWUJĄCA SESJĘ COACHINGOWĄ.

- Analiza postępu w rozwoju pracownika.
- Mocne strony pracowników i obszary do dalszego rozwoju.
- Wyznaczanie i kryteria poprawnie sformułowanych celów.
- Plany na przyszłość i sposoby realizacji celów. Konstruktywna krytyka.

METODY SZKOLENIOWE

Szkolenie ma charakter **typowo warsztatowy**, dzięki czemu uczestnicy będą mogli rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności. Podczas treningu uczestnicy uczą się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po szkoleniu.

Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:

- ćwiczenia indywidualne i grupowe,
- odgrywanie ról,
- mini-wykład,
- autotesty,

- dyskusja - wymiana doświadczeń,
- symulacje,
- analiza przypadków.

ZAPRASZAMY!

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Coaching - wprowadzenie.	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 14 Ocena potencjału pracownika.	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	12:15	12:30	00:15
5 z 14 Pytania jako główne narzędzie coachingu.	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	12:30	14:00	01:30
6 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	14:00	14:15	00:15
7 z 14 Pytania jako główne narzędzie coachingu cd.	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	14:15	15:45	01:30
8 z 14 ZASTOSOWANIE COACHINGU JAKO METODY DO WSPIERANIA ROZWOJU PRACOWNIKÓW - COACHING OPERACYJNY.	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 14 ZASTOSOWANIE COACHINGU JAKO METODY DO WSPIERANIA ROZWOJU PRACOWNIKÓW - COACHING OPERACYJNY	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	10:45	12:15	01:30
11 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	12:15	12:30	00:15
12 z 14 TYPOWE SYTUACJE I ZAGADNIENIA W PRACY Z KLIENTAMI COACHINGU – analiza przypadków i metod postępowania.	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	12:30	14:00	01:30
13 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	14:00	14:15	00:15
14 z 14 Dyskusja podsumowująca sesję coachingową. Zakończenie szkolenia.	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	14:15	15:45	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 444,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cezary Fryszkiewicz

Współwłaściciel, trener i coach Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu.

Posiada 23-letnie doświadczenie zawodowe. Od ponad 20 lat prowadzi szkolenia z zakresu budowania samodoskonalących się organizacji na wszystkich szczeblach zarządzania, psychologii sukcesu, skutecznych technik i psychologii sprzedaży, profesjonalnej prezentacji, negocjacji, wywierania wpływu na ludzi, komunikacji interpersonalnej, umiejętności trenerskich, automotywacji.

Specjalista w zakresie metod coachingowych. Prowadzi coaching dla wyższej kadry menedżerskiej ukierunkowany na wzrost efektywności podejmowanych działań, rozwój umiejętności przywódczych, a także osiągnięcie indywidualnej doskonałości. Współautor metody pracy Cotraining, łączącej Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe (skrypt) z opisem zagadnień poruszanych podczas szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty w związku z dofinansowaniem.

Informacje dodatkowe

Szkolenie może być również zorganizowane w formie **szkolenia zamkniętego** - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa, w siedzibie klienta lub w innym miejscu przez niego wskazanym.

Adres

ul. Bartnicza 5
20-810 Lublin
woj. lubelskie

Siedziba EIPB.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Fryzkiewicz

E-mail biuro@eipb.pl

Telefon (+48) 815 322 176