

Coachingowy styl zarządzania

Termin:
28-29 września 2020 r.

Cena: 1650 zł netto

Kontakt:
Sylwia Kacprzak
tel. +48 508 018 327
sylwia.kacprzak@pl.ey.com



EY

Building a better
working world



Warsztat ma swoje ważne przesłanie. Jest nim wspieranie procesu budowania kultury zaangażowania, partnerstwa, wzmacniania poczucia sensu pełnionej roli zawodowej oraz wzajemnego, autentycznego szacunku pomiędzy ludźmi w środowisku pracy. Realizacji tego przesłania służyć będą następujące cele:

- Ukazanie potrzeby i korzyści z wdrożenia podejścia coachingowego w praktyce menedżerskiej.
- Omówienie zastosowań tego podejścia na tle innych stylów zarządzania oraz w różnych kontekstach pracy menedżera. Uświadomienie uczestnikom, że coachingowy styl zarządzania to nie to samo, co profesjonalny coaching.
- Zapoznanie z metodyką i narzędziami prowadzenia rozmów w stylu coachingowym
- Rozwinięcie umiejętności coachingu menedżerskiego i odniesienie ich do realnych sytuacji zawodowych uczestników.
- Zaplanowanie wdrożenia zmian we własnym sposobie zarządzania, uwzględniających podejście coachingowe.



Dla kogo przeznaczono szkolenie?

Zapraszamy osoby kierujące zespołami, niezależnie od poziomu zarządzania oraz przedstawicieli HR zainteresowanych wzmacnianiem coachingowego stylu zarządzania w swojej organizacji



Metody pracy:

Warsztat w **80%** będzie miał postać doświadczeniową, a w **20%** teoretyczną.

Będzie dużo okazji do bezpośrednich interakcji z pozostałymi uczestnikami i doskonalenia własnych umiejętności. Rozmowy w parach i triadach, dyskusje grupowe, praca w oparciu o różnego rodzaju narzędzia coachingowe, analiza sytuacji wniesionych przez uczestników, ćwiczenia i demonstracje na forum grupy, mini wykłady.



Program szkolenia

1. Istota i potrzeba coachingowego stylu zarządzania. Jaką rolę ma do spełnienia w dobie globalnego przyspieszenia i rzeczywistości określanej mianem „VUCA”?
2. Menedżer nie musi być coachem. Różnice w stosunku do profesjonalnego coachingu
3. Zastosowania coachingu w pracy menedżera – budowanie kultury dialogu i otwartości, kultury feedbacku i rozwoju, motywowanie, wspieranie, rozwój, delegowanie, monitorowanie i ocena wyników
4. Coachingowy styl zarządzania a przywództwo
 - Ukazanie relacji między przywództwem a podejściem coachingowym
 - Odniesienie do wybranych koncepcji przywództwa
5. Początek drogi – co jest warunkiem sukcesu? Zaczniemy od siebie - Autorefleksja
 - Samoświadomość menedżera – wartości, motywacje, mocne strony, przekonania i obawy, osadzenie we własnym kontekście pracy i możliwościach praktyki. Narzędzia wspierające autorefleksję.
 - Praktyka refleksyjnego dialogu – rozmowy w parach
6. Postawa, kluczowe kompetencje i narzędzia menedżera coacha – mapa i przegląd
7. Obecność i uważność w relacji z rozmówcą. Jak stworzyć atmosferę sprzyjającą otwartości, zbudować zaufanie? – praktyczne ćwiczenia nawiązywania pogłębionego kontaktu w rozmowie
 - Zarządzanie przestrzenią w rozmowie
 - Praktyka ugruntowania i koncentracji uwagi
 - Praktyka nawiązywania kontaktu z rozmówcą – dostrojenie i rezonans
 - Kontrakt 3P- znaczenie i realizacja w praktyce
8. Umiejętność słuchania na 4 poziomach wg „U Theory” Otta Scharmera
 - Jakim jestem słuchaczem? - autorefleksja
 - Praktyka słuchania na różnych poziomach i informacji zwrotne
9. Umiejętność zadawania pytań i podążania za rozmówcą – analiza funkcji pytań i praktyka w ich zadawaniu
10. Empatia i okazywanie zrozumienia, jako umiejętne radzenie sobie z emocjami
11. Model GROW i KOMPAS w prowadzeniu rozmowy coachingowej
 - Umiejętność i narzędzia uzgadniania celów, badania aktualnej rzeczywistości, analiza możliwości i sposobów działania, motywowanie i przewyższanie obaw
 - Pytania w modelu GROW
12. Rozróżnianie jakiej formy wsparcia potrzebują nasi pracownicy i dopasowywanie oddziaływań
13. Umiejętność mobilizowania i stawiania wyzwań – „coachingowo to nie znaczy miękko” - balansowanie między wspieraniem i empatią, a twardszym podejściem i stawianiem wymagań oraz ich egzekwowaniem – rola menedżera / coacha
 - Informacja zwrotna, w tym docenianie - jako narzędzie rozwoju i zwiększania efektywności
 - Motywowanie do wychodzenia ze strefy komfortu, wspieranie
14. Planowanie wdrożenia coachingowego stylu zarządzania we własną praktykę menedżerską. Analiza potencjalnych przeszkód i strategii radzenia sobie z nimi. Omówienie możliwości potencjalnego wsparcia.



Korzyści z wdrożenia coachingowego stylu zarządzania

Coachingowy styl zarządzania, przekłada się na wzrost poziomu zaangażowania pracowników. Firmy, które wdrożyły taki styl zarządzania, mają wyższe wyniki finansowe oraz lepszą pozycję konkurencyjną.

Dzieje się tak, ponieważ:

Coachingowy styl zarządzania odpowiada na potrzeby pracowników, którzy chcą być wysłuchani, traktowani z szacunkiem i po partnersku.

- stwarza okazje do szczerych rozmów o tym, co najważniejsze, o sensie i priorytetach wykonywanej pracy
- kreuje przestrzeń dla wymiany pomysłów, podważania status quo i zgłaszania innowacyjnych pomysłów.
- pracownicy zaczynają brać na siebie większą odpowiedzialność
- relacje między kadrami kierowniczymi a pracownikami stają się bardziej partnerskie, wzrasta poziom wzajemnego zaufania



Korzyści dla uczestników warsztatów:

- zwiększenie osobistej skuteczności w roli menedżerskiej dzięki poszerzeniu spektrum metod zarządzania i motywowania współpracowników
- wzrost samoświadomości w zakresie własnych postaw i kompetencji jako menedżera - coacha
- okazja do znalezienia odpowiedzi na nurtujące dylematy związane z zarządzaniem ludźmi
- narzędzia do natychmiastowego wdrożenia w praktykę zarządzania
- wiedza z zakresu coachingu biznesowego i jego zastosowania w praktyce menedżerskiej
- uniwersalność poznanych umiejętności, która może zapoczątkować także w życiu prywatnym

Informacje organizacyjne



Miejsce i godziny

Warszawa, Centrum Szkoleniowe EY Academy of Business,
budynek Focus, al. Armii Ludowej 26.
Szkolenie trwa 2 dni warsztatowe w godz. 9:00-16:30



Cena

Udział w szkoleniu kosztuje 2100 zł + 23% VAT za osobę. Cena obejmuje udział w szkoleniu, serwis kawowy, lunch oraz materiały dydaktyczne i szkoleniowe.

Opłatę wnosi się 2 tygodnie przed rozpoczęciem kursu.



Kontakt

Sylwia Kacprzak
tel. +48 508 018 327
sylwia.kacprzak@pl.ey.com

EY Academy of Business
www.academyofbusiness.pl



Dla firm

Oferujemy również realizację szkolenia w formule in-house (grupa zamknięta, wyłącznie dla pracowników Państwa firmy). Nasze usługi obejmują:

- ▶ badanie potrzeb szkoleniowych
- ▶ dostosowanie programu, opracowanie scenek i przykładów na podstawie realiów i wyzwań organizacji
- ▶ praktyczne rekomendacje przyszłych działań
- ▶ organizację szkoleń w centrum konferencyjnym EY Academy of Business w Warszawie lub w innym miejscu na terenie całej Polski

