



COACHING CLINIC

Warsztaty coachingu managerskiego

certyfikowane przez Corporate Coach U (Bradenton, USA)



ARK SKILLS CORP

www.ark-skills.com

WITAJ!

Jeżeli pragniesz rozwijać kompetencje swoje lub swoich pracowników to wiedz, że Korporacja Umiejętności ARKA powstała właśnie dla Ciebie. Naszym najważniejszym celem jest wspieranie uczestników naszych szkoleń w trwałym budowaniu kompetencji.

Statystyki dotyczące efektywności szkoleń są jednak niepokojące! Tylko 15% uczestników pod wpływem szkolenia dokonuje faktycznej zmiany. Kolejne 15% niczego nie zmienia, niczego się nie uczy. Jakby byli w zupełnie innym miejscu... Pozostałe 70% to ci, którzy zmotywowani szkoleniem, próbują coś zmienić, ale szybko się poddają. Zapominają czego się nauczyli, lub zniechęcają się po pierwszej porażce.

Od wielu lat staramy się te statystyki zmieniać. Chcemy by każdy z uczestników naszych szkoleń zbudował kompetencje, które ułatwią mu społeczne i zawodowe funkcjonowanie. Poniżej znajdziesz trzy wskazówki, jak przygotować się do projektu szkoleniowego aby dokonać pozytywnej i trwałej zmiany:

Wyznacz jasny cel przed szkoleniem

Zastanów się czego najbardziej potrzebujesz od szkolenia. Czego chcesz się dowiedzieć, nauczyć, jakie zachowanie zmienić. Wykorzystaj przygotowaną przez nas ankietę przed-szkoleniową i doprecyzuj swoje oczekiwania przed szkoleniem.

Stwórz program zmiany

Metody szkoleniowe zostały dobrane w taki sposób aby uczestnik mógł otrzymać jak największą dawkę wiedzy w krótkim czasie. Niestety nawet najlepsze szkolenie niewiele zmieni, jeżeli nie wpisze się ono w szerszy program. Zaplanuj, jak zadbasz o trwałość zmiany i jak ocenisz jej efekty.

Pracuj z podręcznikiem po szkoleniu

Podręcznik szkolenia zawiera najbardziej praktyczne techniki poparte badaniami i doświadczeniami uznanych autorytetów. Zawiera konkretne propozycje działań, które pomagają wprowadzić pozytywne nawyki. Czasem jeden pomysł, technika, może zmienić sytuację o 180 stopni. Warto wracać do notatek po szkoleniu.

Naszą misją jest wspieranie uczestników naszych szkoleń w pozytywnej i trwałej zmianie. W razie dodatkowych pytań lub jakichkolwiek innych potrzeb napisz do nas na office@ark-skills.com lub zadzwoń na numer +48 723 347 350.

Zespół ARK Skills Corporation™

Opis szkolenia

Uczestnik realizuje prestiżowy program Coaching Clinic®, amerykańskiej organizacji Corporate Coach U. Zdobywa uprawnienia do prowadzenia coachingu managerskiego, potwierdzone respektowanym przez korporacje na całym świecie certyfikatem. Kurs składa się z dwóch intensywnych dni, 16 godzin, zaawansowanej pracy przed- i po-szkoleniowej oraz zadań dodatkowych wykonywanych przez uczestników po zajęciach.

Program szkoleniowy Coaching Clinic® został opracowany przez dr Jeannine Sandstrom i dr Lee Smith. Jest aktualnie najbardziej kompleksowym, dostępnym na rynku programem coachingowym dla menadżerów, przywódców i coachów. Model warsztatów został wielokrotnie sprawdzony i podlegał ciągłemu doskonaleniu przez wiele lat. Model ten łączy w sobie najlepsze koncepcje Corporate Coach U, które zapewniają szybki rozwój umiejętności coachingowych.

Model coachingowy zastosowany w szkoleniu Coaching Clinic® zawiera wszystkie istotne elementy, które gwarantują zdobycie podstawowych umiejętności coachingowych. Uczymy pięciostopniowego procesu coachingu, który udowodnił swoją skuteczność. Na podstawie testu uczestnik określa swój styl funkcjonowania w roli coacha i managera. Służy do tego model czterech stylów coachingowych - PCSI.

Korzyści dla uczestnika

- Udział w treningu, w jakim na całym świecie biorą udział managerowie największych korporacji, m. in. Apple, Google, Coca Cola, Ford, Cisco, Citibank.
- Zdobywanie sprawdzonej wiedzy niezbędnej do samodzielnego przygotowania, prowadzenia i ewaluacji coachingu managerskiego.
- Uzyskanie prestiżowego, międzynarodowego certyfikatu ukończenia kursu Coaching Clinic®.
- Przeprowadzenie dogłębnej analizy własnego profilu osobowości, zasobów i deficytów w obszarze coachingu.
- Nauka praktycznych i sprawdzonych narzędzi do zarządzania pracownikami pokolenia Y oraz tworzenia i rozwijania efektywnych zespołów.
- Poznanie zasad, zalet i narzędzi coachingu w kontekście managerskim.
- Nauka coachingu managerskiego jako silnego modelu rozwoju i przywództwa.
- Poznanie i trening modelu rozmowy coachingowej.

Korzyści dla organizacji

- Wzrost motywacji managerów dzięki nowym narzędziom zarządzania.
- Wzmocnienie profesjonalnego wizerunku i pozycji managerów.
- Zmniejszenie stresu i większa satysfakcja osób pracowników zarządzanych coachingowo.
- Wzrost efektywności biznesowej we współpracy z kluczowymi partnerami.
- Wzmocnienie umiejętności przywódczych managerów.
- Poprawa motywacji, zaangażowania i efektywności zespołów, dzięki lepszemu zarządzaniu.

Ramowy program

Obszar	Godzin
Zasady coachingu i rola coacha	2
Etyka w coachingu	1
Model Rozmowy Coachingowej®	2
Trening umiejętności coachingowych – ustalanie celów- kontrakt	2
Trening umiejętności coachingowych – słuchanie kontekstowe	2
Trening umiejętności coachingowych – pytania odkrywające	2
Osobiste style coachingowe PCSI (Personal Coaching Style Inventory)	1
Ćwiczenia coachingowe	3
Planowanie rozwoju	1

Dla kogo

Warsztaty dedykowane osobom zamierzającym postawić swoje pierwsze kroki w roli coacha.

- Trenerom – praktykom, pragnących uzupełnić wiedzę.
- Trenerom wewnętrznym w organizacjach.
- Managerom pragnącym efektywnie rozwijać swoje zespoły.
- Specjalistom HR pragnącym samodzielnie prowadzić coaching.
- Przedsiębiorcom pragnącym efektywniej rozwijać swoje zespoły.

Podczas warsztatu pracujemy na postawach. Opieramy się na założeniu, że coachingowe podejście wymaga nie tylko opanowania pewnych metod, lecz także wypracowania postaw wobec coacha opartych na partnerstwie i zaufaniu. W warsztacie wzięło dotychczas udział blisko 200.000 menedżerów i liderów na całym świecie!

Metody szkoleniowe

Wykorzystano nowoczesne, aktywizujące metody szkoleniowe typu Action Learning, Open Space Technology, World Cafe. mające za cel wypracowanie gotowych rozwiązań dla bieżących problemów. Uznane testy kompetencyjne i osobowościowe, pozwalające właściwie ocenić bieżący i pożądany poziom kompetencji uczestników są istotnym elementem szkolenia.

Szkolenie w wersji standardowej to dwa dni szkoleniowe (2 x 7h). Warsztat ma wysoce interaktywny charakter. Prezentacja i wykład wypełniają ok. 20% czasu programu. Pozostały czas poświęcono na:

- ćwiczenia w parach – odgrywanie roli coacha i coachowanego.
- ćwiczenia w podgrupach – od 2 do 4 podgrup.
- dyskusje moderowane przez trenera.
- ćwiczenia indywidualne – m.in. kwestionariusze, plany działania.

Podczas warsztatu uczestnik opracuje indywidualny plan działania w zakresie doskonalenia umiejętności coachingowych i wdrażania coachingu w swojej praktyce managerskiej.

Prowadzenie

Marcin Sebastian Rogowski

Szkolenie prowadzi Marcin Sebastian Rogowski – licencjonowany trener Corporate COACH U, uznany ekspert zarządzania i konsultant zarządów wielu znanych międzynarodowych korporacji. Uczestnik negocjacji biznesowych, społecznych i politycznych na najwyższym szczeblu.

Uznany ekspert:

Jest autorem kilkudziesięciu publikacji m.in. dla Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie, World Business Class Magazine. Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych z takimi autorytetami wywierania wpływu jak Roger Dawson, Brian Tracy, Richard Denny czy Robert Cialdini.

Praktyk biznesu:

W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label. Posiada ponad 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu.

Profesjonalny trener:

Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów, kupców i sprzedawców czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąca godzin rocznie. Wychował setki profesjonalnych managerów. Od 2014 roku szkoli przyszłych trenerów. Więcej na:

www.marcinrogowski.com



Gwarancja jakości

W ramach współpracy zapewniamy:

- Consulting w ramach projektu zamkniętego.
- Wywiad z klientem (szkolenie zamknięte) i dopasowanie programu do indywidualnych potrzeb.
- Prowadzenie przez jednego z czołowych ekspertów negocjacji i sprzedaży w Polsce.
- Indywidualna analiza kompetencji negocjacyjnych na podstawie testu.
- Materiały szkoleniowe z praktycznymi technikami.
- Napoje, przekąski.
- Certyfikat w języku angielskim.
- 20% rabatu na inne szkolenia ASC.

Inwestycja:

- | | |
|--|----------|
| • Pełny raport po-szkoleniowy z analizą uczestników: | 2 000 zł |
| • Szkolenie w wersji 2 dniowej do 16 uczestników: | 9 800 zł |
| • Udział jednego uczestnika w szkoleniu otwartym: | 1 890 zł |

Wszystkie ceny netto. Wycena nie zawiera kosztów dojazdu i noclegu trenera. Z uwagi na specyfikę pracy trenera, w przypadku szkoleń zamkniętych, prosimy o rezerwowanie terminów z minimum trzymiesięcznym wyprzedzeniem. Szkołać się u nas wspierasz finansowo dzieci z dysfunkcyjnych rodzin i domów dziecka pod opieką fundacji "Dom - Dbamy o młodych" (www.dbamyomlodych.pl) Dziękujemy ci w ich imieniu!



Izabela Żurawska

t: +48 723 347 350

e: i.zurawska@korporacja-arka.pl

ZAMÓWIENIE

Organizator:

Korporacja Umiejętności „ARKA” Izabela Żurawska

Tel. 723 347 350, e-mail: office@ark-skills.com

www.ark-skills.com

Nazwa firmy:	
Adres do faktury:	
NIP:	
Adres mailowy:	
Zamawiający:	
Imię i nazwisko uczestnika:	
Tel uczestnika:	
Email uczestnika:	

PODPIS