

НАБОР РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА КУРС ПО УПРАВЛЕНИЮ В СТИЛЕ КОУЧИНГ

**МЕГАТРЕНДЫ
2030**



**НОВАЯ РОЛЬ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ
БУДУЩЕГО**

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству



По данным консалтинговой компании Hay Group, от 25 до 40% компаний, входящих в рейтинг Global 500 используют коучинг в управлении. Примеры компаний, которые используют коучинг: Hewlett Packard, Zerox, Gillette, Sony, Pall Mall, Rolls Royce, Volkswagen, Nokia и др. Коучинг в бизнесе заключается в умении вносить ясность в отношении целей и ценностей компании и сотрудника, находить наилучший путь их пересечения для раскрытия и усиления потенциала каждого.

АУДИТОРИЯ: Этот тренинг для руководителей всех уровней, которые устали от постоянных указаний и несамостоятельности сотрудников, их низкой продуктивности и безинициативности, понимают, что старые методы управления уже не приносят нужных результатов, готовы меняться и переходить на более гибкие системы управления.

ЦЕЛЬ: Раскрыть возможности коучинга для руководителей, команды и компании в целом. Показать выгоды применения коучинга в бизнесе. Научить применять коучинговые инструменты и техники для решения бизнес-задач.

В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОГРАММЫ РУКОВОДИТЕЛИ:

- Увидят выгоды применения коучинга в компании.
- Смогут применять инструменты для развития команд.
- Начнут развивать подчиненных и повышать эффективность их деятельности.
- Овладеют инновационным стилем управления без давления, с повышением осознанности и ответственности сотрудников.
- Повысят собственную эффективность и увидят зоны роста.
- Оптимизируют достижение поставленных целей как своих, так и подчиненных.



Видео-анонс тренинга: <https://youtu.be/7oQhQ52-oKl>



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

ДЕНЬ 1 (10.00-18.00)

- Цели, задачи, результаты коучинга в бизнесе.
- Знакомство с коучингом. Причины популярности коучинга среди руководителей 21 века.
- Актуальность коучинга в бизнесе на сегодняшний день. Мегатренды.
- Введение в коучинг. Отличие коучинга от других форм работы с людьми.
- Суть коучинга в управлении. Стили управления и их влияние на результативность работы команд.
- Отношения в стиле коучинг между руководителем и подчиненным. Модель роста Милтона Эриксона.
- Обратная связь. Научиться с помощью обратной связи развивать своих сотрудников и достигать намеченного результата. Практические упражнения, моделирующие процесс предоставления обратной связи.
- Эффективные вопросы вместо привычных указаний. Развитие способности подчиненных думать самостоятельно и эффективно. Директивные вопросы/коучинговые вопросы.
- Схема коучинговой коммуникации. Модель Шкалирование.
- Структура коучинг-коммуникации. Модель GROW. Работа в парах с использованием модели. Супервизия.
- Техника «Остановить. Продолжить. Начать». Разработка участниками планов работ для закрепления материалов.

ДЕНЬ 2 (10.00-18.00)

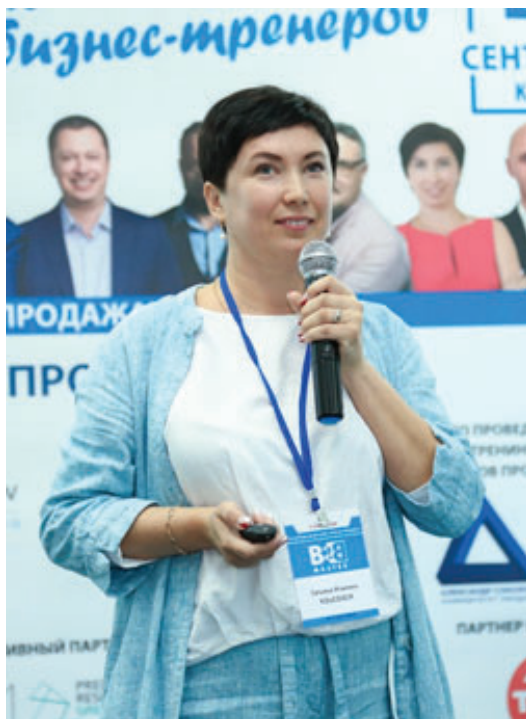
- Риски использования коучинга. Где коучинг не работает.
- Коуч-позиция руководителя. Техники развития доверия.
- Входновлять или мотивировать. Метапрограммы. Мотивация «К» и «От».
- Инструменты коучинга для повышения уверенности сотрудников.
- Развитие самостоятельности сотрудников. Коучинговое слушанье руководителя. Техники активного слушанья.
- Модель Сократа для индивидуальной и групповой работы руководителя для поиска новых возможностей и роста сотрудников.
- Рамка восприятия как инструмент развития конструктивности и решения проблемных вопросов. Развитие навыка ориентации на результат.
- Колесо компетенций руководителя и сотрудников.
- Личный SWOT-анализ.
- Проведение собраний в стиле коучинг.
- Демонстрация коуч-сессии с разбором этапов и ключевых вопросов.
- Разработка индивидуального плана развития (ИПР). Карта роста сотрудника.



В РАМКАХ ТРЕНИНГА:

- 40 % теории и 60% практики в парах или группах над освоением коучинговой коммуникации, применение коучинговых инструментов, обратной связи.
- Вы получите новые алгоритмы построения команды, формулирования задач, организации и контроля, освоите элементы "ситуационного лидерства", научитесь предотвращать выгорание сотрудников, предугадывать и работать с рисками в команде, мотивировать сотрудников по-новому и получите много осознаний и инсайтов о собственном стиле управления и выстроите план изменений.
- Кроме этого, Вам предоставят месячную поддержку, коуч-сессии с каждым участником тренинга 2 раза на протяжении месяца с целью закрепления навыков коучинга и усиления позиции руководителей-коучей (не входит в пакет OPTIMA)

ВЕДУЩИЙ ТРЕНИНГА:



Ильенко Татьяна

Executive-коуч, бизнес-тренер по управленческой эффективности.

Более 1000 часов тренинговой практики, более 500 часов индивидуальной работы в коучинге.

Собственник 2-х компаний: TradeMasterGroup и Клуб Эффективных Коучей Youcoach.

Управленческий опыт более 15 лет, из которых 12 – собственным бизнесом.

Аккредитованный сертифицированный коуч ACC ICF Международной Федерации Коучинга.

Автор популярной программы для руководителей по управлению в стиле коучинг: «Мегатренды 2030. Новая роль руководителя будущего».

Создатель персонального ежедневника – Дневник Успеха Youcoach.

Автор марафона «Путь от коуча-фрилансера к №1 в нише»

Приглашенный спикер и модератор Всеукраинских бизнес-конференций.

Вошла в ТОП-5 тренеров в рамках БИТВЫ ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ И ПРОДАЖАМ B2BMaster-2020.

Среди клиентов тренингов: 5 элемент, СИНЕВО, FitCurves, Укрзалізниця, Сеть магазинов EVA, OLX, МИРАТЕХ, Дарница, Евромикс, Международная Тенисная Академия, EASYPAY, Пакко, Викналэнд, Импорт-Офис, Воля, Укрпак Холдинг, Море Пива, Сеть магазинов «Лоток», Радио Киев 98 ФМ, др.

Ученица Родоначальника коучинга Тимоти Голви (коуча корпораций IBM, Apple, Кока-Кола в США),

Марка Де Турка (Бельгия, курс «Свободный босс»), Сильвианы Каннио - Ведущего европейского эксперта по аутентичной коммуникации (Курс «Поддержка людей в переходных периодах»).

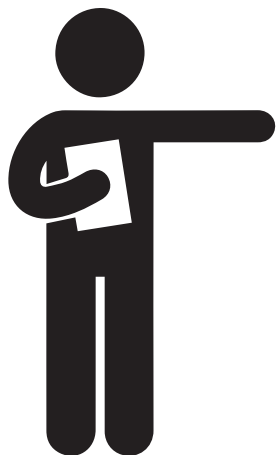


МЕГАТРЕНДЫ 2030

**НОВАЯ РОЛЬ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ БУДУЩЕГО**

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

**СТОИМОСТЬ
ОБУЧЕНИЯ:**



**за 2 месяца
4 900 грн**

- Методические материалы
- Рабочая тетрадь
- Кофе паузы
- Сертификат участника

**за 2 недели
5 200 грн**

- Методические материалы
- Рабочая тетрадь
- Кофе паузы
- Сертификат участника

Возможные скидки на участие (скидки не суммируются):
Участникам конференций TradeMaster – скидка 5 %;
При участии 2-х человек от компании – скидка 5 %;
При участии 3-х человек от компании и более – скидка 10 %.

**СПЕШИТЕ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ
НА УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ**

Вы можете задать уточняющие вопросы, получить любую дополнительную информацию о Тренере и Программе тренинга, звоните по тел.: (067) 505-25-24, или пишите на электронную почту: st@trademaster.com.ua