

# Школа управленческого коучинга

## сертификационная программа подготовки руководителей-коучей



**МЕТОДОЛОГ ПРОГРАММЫ: Жанна Завьялова** (г. Москва) - Президент Международной Школы бизнес-тренеров ICBT, сертифицированный коуч по стандартам ICF, кандидат психологических наук, практикующий бизнес-тренер с 1995 года (Сертификат тренингового концерна Mercury), автор и соавтор 9 книг – практических пособий для бизнес-тренеров, соавтор Школы управленческого коучинга Станислава Гринберга, Генеральный директор «Академии Живого Бизнеса».

Специализация: Подготовка бизнес-тренеров, передача технологии составления и проведения бизнес-тренингов различной тематики, обучение методам тренинга, диагностика бизнес-процессов для составления программы обучения.



**АВТОР ПРОГРАММЫ: Станислав Гринберг** - бизнес-тренер, руководитель ряда бизнес-проектов, Коуч международной квалификации по стандартам ICF и ICA, соавтор 4х модульной программы профессиональной подготовки коучей в Международном Эриксоновском Университете коучинга.

Автор 4х модульной программы подготовки руководителей командному коучингу в Женевском Институте корпоративного коучинга), автор 3х модульной программы подготовки командных бизнес-коучей, автор методики подготовки бизнес-коучей и руководитель Международной Школы Бизнес-Коучей.

Автор уникальной методики Коучинговой Волны Гринберга в проведении командных коуч-сессий.

**ТРЕНЕРЫ ПРОГРАММЫ: Мария Небытова** (г. Москва) - сертифицированный профессиональный коуч по стандартам ICF, аккредитованный бизнес-тренер 3-хмодульного курса Школа управленческого коучинга и аккредитованный тренер-преподаватель 4-хмодульной программы Международной Школы Бизнес-Тренеров ICBT (по методике к.пс.н. Жанны Завьяловой). Тренер-партнер Академии Живого Бизнеса с 2011 года. С 2011 по настоящее время - партнер Женевского института корпоративного коучинга - Корпоративный коуч, Ведущий открытых программ Института. Более 200 тренингов, более 250 часов индивидуальных и командных коуч-сессий. Соавтор книги «Тренинги на все случаи бизнеса».

**Специализация в коучинге:** коучинг руководителей, командный коучинг.

**Максим Квачко** (г. Алматы) - сертифицированный профессиональный коуч по стандартам ICF, аккредитованный бизнес-тренер 3-хмодульного курса Школа управленческого коучинга и аккредитованный тренер-преподаватель 4-хмодульной программы Международной Школы Бизнес-Тренеров ICBT (по методике к.пс.н. Жанны Завьяловой).

**Специализация в коучинге:** коучинг руководителей, коучинг организационного развития.

**Наталья Барина** (г. Санкт-Петербург) – сертифицированный коуч и преподаватель Школы управленческого коучинга, аккредитованный тренер-преподаватель 4-хмодульной программы Международной Школы Бизнес-Тренеров ICBT (по методике к.пс.н. Жанны Завьяловой), автор обучающих программ.

### **Цели программы:**

1. Передать профессию бизнес-коуч для успешной работы в бизнес-среде
2. Передать технологии обучения руководителей коуч-менеджменту
3. Передать технологии командного коучинга работы с коллективами и проектными группами.

### **СТРУКТУРА ОБУЧЕНИЯ:**

Весь учебный курс по получению профессии бизнес-коуч состоит из 3-х учебных модулей. Каждый модуль длится 4 дня с 10.00 до 18.00. Форма обучения – интерактивные тренинги и бизнес-коучинг. По окончании каждого модуля участники получают сертификат участия.

По окончании обучения – аттестация с получением международного сертификата бизнес-коуча, самостоятельная практическая работа по проведению командных и индивидуальных коуч-сессий с сотрудниками компании и доведение их до бизнес-результата.

### **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**

Руководители ТОП и ТОП-1, собственники бизнеса, руководители HR-подразделений, руководители направлений обучения и развития персонала.

### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕРТИФИКАТ АККРЕДИТОВАННОЙ ШКОЛЫ:**

По окончании всего курса обучения Вам предоставляется возможность пройти международную сертификацию и быть награжденным **международным дипломом от International Academy for Leadership in Business and Administration (USA, New-York)**.

Дипломом Академии (США) награждаются наши выпускники, которые:

- Успешно завершили обучение по всем 3-м модулям Школы Управленческого Коучинга.
- Успешно реализовали не менее одного бизнес-проекта с использованием управленческого коучинга.
- Предоставили отзыв компании с описанием бизнес-результата данного проекта.

### **РАСПИСАНИЕ МОДУЛЕЙ В Г.АЛМАТЫ:**

1 модуль - 29 октября - 1 ноября 2015 г. с 10.00 до 18.00 ч. Тренер Максим Квачко

2 модуль - 19-22 ноября 2015 г. с 10.00 до 18.00 ч. Тренер Максим Квачко и Наталья Барина

3 модуль - 17-20 декабря 2015 г. с 10.00 до 18.00 ч. Тренер Максим Квачко

## **ПОДРОБНАЯ ПРОГРАММА 1 МОДУЛЯ ШКОЛЫ «Управленческий коучинг в работе с сотрудниками»**

*Данный модуль будет особенно полезен тем руководителям, которые видят необходимость включить все ресурсы собственных сотрудников, задействовать не только их исполнительские способности, но увеличить уровень вовлеченности и участия сотрудниками в поставленных задачах.*

*Как увеличить мотивацию персонала? При каких условиях, за счет каких действий руководителя сотрудники берут на себя большее количество ответственности? Что помогает руководителю уделять большее количество времени стратегическим задачам бизнеса и быть при этом уверенным, что тактические задачи будут решены сотрудниками наилучшим образом? Что помогает создавать и поддерживать баланс между исполнительностью сотрудников и их инициативностью? Именно на эти вопросы дает ответ данный модуль.*

### **Ваши результаты после прохождения 1 модуля:**

1. Знаете, что современная система управления - это работа с мышлением и сознанием сотрудников.
2. Получили все необходимые инструменты и опыт, помогающий вам входить в коуч-позицию и пребывать в ней в течение коуч-сессии.
3. Владете основными инструментами бизнес-коучинга, позволяющими проводить индивидуальные коуч-сессии с сотрудниками без отрыва от производства
4. Знаете как выстраивать отношения с руководством и сотрудниками, чтобы те охотно шли навстречу в проведении коуч-сессий

5. Знаете какие принципы важно соблюдать, чтобы коучинг стал инструментом сопровождения сотрудника до его бизнес-результата.
6. Знаете ограничения коучинга и условия, при которых он неэффективен и защищены от ошибок в его использовании.
7. Получили технологию коучинга делегирования для развития руководителей.
8. Получили необходимые инструменты для внедрения руководителями коучингового подхода в управлении.

### **Программа:**

#### **Тема 1. Коучинг как основа для развития мышления сотрудников и повышения их КПД:**

- 1.1. Мышление сотрудников в компаниях с линейно-функциональной и матричной структурами;
- 1.2. Выгода управления мышлением сотрудника при реализации бизнес-задач;
- 1.3. Определяем ситуации в компании, где коучинг может быть полезен;
- 1.4. Как коучинг помогает руководителям управлять мышлением сотрудников;
- 1.5. Определяем уровень мышления сотрудника, при котором коучинг применим и продуктивен.

#### **Тема 2. Стили управления — директивный и поддерживающий:**

- 2.1. Диагностика собственного стиля управления;
- 2.2. Выявляем ключевые принципы работы каждого стиля;
- 2.3. Оптимальные сферы применения каждого стиля;
- 2.4. Возможности и применение поддерживающего стиля управления.

#### **Тема 3. Как выстроить коучинговые взаимоотношения руководителя с сотрудниками:**

- 3.1. Коуч-беседа и ее отличия от классической коммуникации руководитель-подчиненный, а также от коуч-сессии;
- 3.2. Организация пространства при проведении коуч-сессии и коуч-беседы;
- 3.3. Как провести первичную вводную коуч-беседу;
- 3.4. Структура коуч-беседы;
- 3.5. Понятие контракта в коуч-беседе и коуч-сессии;
- 3.6. Как вовлечь сотрудника в коучинговый формат взаимодействия.

#### **Тема 4. Мышление конечными результатами:**

- 4.1. Как мышление сотрудников влияет на их результативность?
- 4.2. Мышление процессами и мышление результатами – в чем разница?
- 4.3. Почему бизнесу выгодно мышление результатами?
- 4.4. Инструменты развития мышления конечными результатами.

#### **Тема 5. Коучинг делегирования. 6-ти шаговая модель:**

- 5.1. За счет чего коучинг делегирования способствует получению результата?
- 5.2. Модель делегирования 360 градусов (делегирование руководству, подчиненным и равным по должности).

#### **Тема 6. Коуч-позиция руководителя при работе с мышлением сотрудников:**

- 6.1. Что такое коуч-позиция и как она влияет на состояние и мышление сотрудников?
- 6.2. Философские принципы коуч-позиции (по Милтону Эриксону);
- 6.3. Способы обретения коуч-позиции.

#### **Тема 7. Применение сознательного и бессознательного разума в достижении бизнес-результатов:**

- 7.1. Роль и принципы работы сознательного и бессознательного разума в эффективности и результативности руководителя и сотрудников;
- 7.2. Методика работы с сознательным и бессознательным разумом;
- 7.3. Как решать бизнес-задачи, используя бессознательный разум?

#### **Тема 8. Коучинговые инструменты, позволяющие развивать мышление сотрудников:**

- 8.1. Пирамида Дилтса как инструмент управления мышлением сотрудника. Применение ее для мотивации и вдохновения подчиненных;
- 8.2. Четыре вопроса планирования как инструмент передачи ответственности сотрудникам;
- 8.3. «Взгляд Льва» как инструмент, позволяющий видеть точку приложения усилий и выстраивать причинно-следственные связи;

- 8.4. Четыре позиции восприятия, как инструмент формирования целостной картины восприятия происходящих событий;
- 8.5. Коучинговые вопросы, используемые для развития подчиненных. Как их задавать?
- 8.6. Четыре тона голоса как дополнительный инструмент руководителя
- 8.7. Навык активного слушания как основа создания коучингового пространства.

**По окончании каждого модуля участники получают сертификат участия образца Школы.**

## **ПОДРОБНАЯ ПРОГРАММА 2 МОДУЛЯ ШКОЛЫ** **«Коучинг в работе с командой.** **Проведение 2-часовых командных коуч-сессий»**

*Когда у Вас выстроена система взаимодействия с каждым сотрудником в отдельности, встает вопрос о том, как работать с командой сотрудников, а именно:*

- *Как проводить совещания таким образом, чтобы по его окончанию участники договаривались о дальнейших действиях и несли персональную ответственность за результат?*
- *Что поможет руководителю вовлечь участников в процесс принятия решений и быть уверенным, что команда доведет принятые решения до завершения?*
- *Как формировать из команды самостоятельный организм, которые может решать сложные задачи, находить выходы из нестандартных ситуаций, а также максимально использовать имеющийся потенциал каждого участника команды.*

*Данный модуль позволяет руководителю обрести дополнительную компетенцию — компетенцию командного коуча, которая помогает фиксировать единую цель для команды, продвигать и поддерживать команду при поиске путей достижения данной цели и выстраивать взаимоотношения, позволяющие каждому быть услышанным.*

### **Ваши результаты после прохождения 2 модуля:**

1. Знаете, что перспектива каждого бизнеса - в командной работе и культуре принятия согласованных решений
2. Получили необходимые инструменты и опыт, позволяющие проводить командные коуч-сессии с сотрудниками без отрыва от производства 2 часа в неделю (вместо планерок, совещаний).
3. Знаете как решать проблемы нарушения коммуникаций и конфликтов между подразделениями с помощью командных коуч-сессий
4. Получили технологии коучинга в сопровождении команд в их проектной работе на их результат.
5. Получили технологии обучения руководителей проведению планерок и совещаний по технологии командной коуч-сессии.
6. Получили готовую технологию развития видения руководителя и целых команд "Модель V7" и можете с ней работать
7. Знаете ограничения командного коучинга и условия, при которых он неэффективен и защищены от ошибок в его использовании.

### **Программа:**

#### **Тема 1 Специфика командного коучинга:**

- 1.1. Что такое командный коучинг?
- 1.2. Отличие командного коучинга от индивидуального коучинга?
- 1.3. Преимущество командного коучинга по отношению к бизнес-тренингам?

#### **Тема 2. На что ориентирован командный коучинг:**

- 2.1. Как объединить индивидуальные характеристики и задачи каждого сотрудника с задачами команды;

- 2.2. Использование коллективного разума или за счет чего мы становимся командой;
- 2.3. Роль руководителя-коуча в создании условий рождения коллективного разума и эффективной групповой работе.

**Тема 3. Четыре проблемных сферы бизнеса, для которых полезен командный коучинг:**

- 3.1. Нарушения коммуникаций, конфликты среди сотрудников;
- 3.2. Нарушения в целеполагании, невыполнение поставленных планов;
- 3.3. Конфликт по ценностям, демотивация сотрудников;
- 3.4. Отсутствие эффективного способа достижения поставленных целей, нарушения в бизнес-процессах.

**Тема 4. Создание пространства для эффективного командного коучинга:**

- 4.1. Требования к помещению, где проводится командная коуч-сессия;
- 4.2. Управление временем в процессе командной работы;
- 4.4. Построение процедур общения в командной сессии.

**Тема 5. Коуч-позиция при работе с группой:**

- 5.1. Состояние коуча "Быть в Правде" и влияние на группу;
- 5.2. Отличие коуч-позиции при работе с группой от коуч-позиции при индивидуальной работе;
- 5.3. Что позволяет поддержать эффективную коуч-позицию при работе с группой?
- 5.4. Инструменты работы с собственными страхами как возможность создать и сохранить коуч-позицию.

**Тема 6. Инструменты командного коучинга**

- 6.1. Коучинговая волна Гринберга. Пять этапов командной коуч-сессии;
- 6.2. Метафоры в командном коучинге;
- 6.3. Процедуры коммуникаций в командной коуч-сессии;
- 6.4. Коучинговые вопросы в работе с группой;
- 6.5. Активное слушание коуча в работе с группой;
- 6.6. Шкалирование как инструмент для принятия единого группового решения;
- 6.7. Визуализация как инструмент повышения осознанности и объединения команды.

**Тема 7. Четыре способа принятия групповых решений:**

- 7.1. Эффективность и применение каждого из 4х способов;
- 7.2. Влияние каждого способа на уровень сплоченности и удовлетворенности в группы;
- 7.3. Влияние каждого способа на конечный бизнес-результат и мотивацию сотрудников.

**Тема 8. Компетенции руководителя-коуча в работе с командами:**

- 8.1. Умение создавать метафоры
- 8.2. умение заключать контракт
- 8.3. умение прорабатывать коммуникации
- 8.4. умение приводить команды в "Мы"
- 8.5. умение "финалить" на конечных результатах
- 8.6. умение давать обратную связь группе
- 8.7. умение задавать продвигающие коучинговые вопросы
- 8.8. умение пребывать в коуч-позиции
- 8.9. Умение создавать условия для принятия персональной ответственности участниками коуч-сессии

**По окончании каждого модуля участники получают сертификат участия образца Школы.**

## **ПОДРОБНАЯ ПРОГРАММА 3 МОДУЛЯ ШКОЛЫ «Коучинговая культура: сопровождение бизнеса в работе на результат»**

*Если Вам, как руководителю, важно не просто встроить культуру коучингового взаимодействия в собственную команду, но и транслировать ценность коучинговой культуры на всю компанию,*

*Если Вам, как руководителю, важно поддерживать других руководителей компании в реализации их запросов и задач в режиме командных коуч-сессий.*

*Если Вы выступаете в роли агента-изменений, который помогает остальным бизнес-подразделениям использовать принципы коучинговой работы и внедрять командный сессии в ежедневную деятельность подразделений,*

*То этот модуль для Вас.*

### **Ваши результаты после прохождения 3 модуля:**

- Умеете выявлять основные ценности организации и можете использовать их в диалоге с руководителями и сотрудниками компании;
- Получили технологии создания и/или поддержания долгосрочных отношений с ключевыми лицами компании, которые оказывают влияние на построение системы коуч-менеджмента;
- Получили готовую технологию «Модель V7» развития видения руководителя и/ или команды;
- Получили инструменты развития собственного творческого мышления, позволяющего импровизировать в коуч-сессиях.
- Умеете выстраивать план для сопровождения команд к бизнес-результатам;
- Знаете ограничения командного коучинга и условия, при которых он неэффективен и защищены от ошибок в его использовании.
- Осознаете собственные зоны роста и развития как руководителя-коуча. Имеете план действий для развития собственных коуч-компетенций.

### **Программа:**

#### **Тема 1. Создание системы построения саморазвивающихся команд:**

- 1.1. Основные принципы построения саморазвивающихся команд;
- 1.2. Ресурсы, на которые может опереться руководитель-коуч в инициировании изменений культуры менеджмента в компании;
- 1.3. Как показать ценность коучинговой культуры или продаем идею внедрения коучинга.

#### **Тема 2. Система поддержки в работе на бизнес-результат:**

- 2.1. Планирование системы поддерживающих коуч-сессий;
- 2.2. Согласование и проведение системных поддерживающих коуч-сессий;
- 2.3. Установление контрольных точек для обеспечения бизнес-результата.

#### **Тема 3. Методика командных коуч-сессий для построения видения нового бизнеса/проекта:**

- 3.1.1. Восемь областей, требующих внимания при построении бизнеса;
- 3.1.2. Восемь сфер коучинговых вопросов для каждой сферы бизнеса;
- 3.1.3. Построение индивидуальной коуч-сессии с Заказчиком на основе "Модели V7";
- 3.1.4. Использование модели "V7" в командном коучинге.

#### **Тема 4. “Спиральная динамика Грейвза” и как ее использовать для усиления командных результатов:**

- 4.1. Что такое спиральная динамика Грейвза?
- 4.2. Как проводить диагностику ценностей компании с помощью Спиральной динамики Грейвза?

- 4.3. Как создавать метафоры коуч-сессий для разных ценностных уровней компании?
- 4.4. Внутренняя и внешняя продажа командных коуч-сессий на основе спиральной динамики Грейвза.

**Тема 5. Построение долгосрочных отношений с заказчиком и командой:**

- 5.1. Построение отношений с заказчиком бизнес-задачи– снятие запроса;
- 5.2. За что несут ответственность заказчик, координатор, коуч и команда сотрудников?
- 5.3. Создание необходимых договоренностей с заказчиком о процедурах внедрения коучинга в бизнес-процессы;
- 5.4. Создание плана сопровождения до достижения конечного результата;
- 5.5. Специфика реализации долгосрочных отношений с заказчиком при внедрении коуч-культуры в организации.

**Тема 6. Построение личного видения собственного продвижения в управленческом коучинге:**

- 6.1. Практикум по осознанию и обретению профессионального видения;
- 6.2. Создаем персональный план реализации коуч-компетенций.

**По окончании каждого модуля участники получают сертификат участия образца Школы.**

**СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ В ШКОЛЕ:**

Стоимость каждого модуля составляет 130 000 тенге для физических лиц, 150 000 тенге для юридических лиц (НДС не предусмотрен).

При оплате, не позднее чем за месяц до начала каждого модуля, предоставляется скидка 10%.  
При оплате менее чем за месяц, но не позднее чем за 2 недели до начала модуля – скидка 5%.



**Представительство Международной Школы  
Управленческого коучинга в Республике Казахстан:**  
Компания M-TRAINING International  
г. Алматы, ул. Фурманова 65, оф.423  
тел. +7 (727) 317 10 71, +7 777 647 04 54  
e-mail: [info@m-training.kz](mailto:info@m-training.kz) web: [www.m-training.kz](http://www.m-training.kz)