

Как стать коучем высокого уровня?

«Всегда существует «новая ступень», куда можно поднять своё дело, жизнь, набор навыков или положение»

«50 Принципов коучинга» CoachVille, Т.Д. Леонард

Уникальная программа обучения коучингу «МАСТЕРСТВО КОУЧА» была создана ведущими специалистами Европейской Федерации Коучинга (ECF), вложившими в неё весь свой многолетний опыт консультирования и обучения.

Международная программа Европейской Федерации Коучей, базирующаяся на методологии основателя коучинга Томаса Леонарда и аккредитованная в соответствии с требованиями к профессии на территории Европейского Союза, РФ и стран СНГ.

- Программа включает в себя как авторские подходы, направленные на трансформацию личности коуча, так и классические модели и инструменты.
- Это полный набор современных инструментов и методик коучинга, достаточный для начала профессиональной практики после завершения курса.
- Программа курса полностью раскрывает модель 3D Coaching (ECF).

ДЛЯ КОГО ЭТА ПРОГРАММА?

Если Вы - коуч, стремящийся перейти на новый уровень своего профессионализма.

Если Вы только планируете или начинаете карьеру коуча и намерены стать профессионалом в этой области.

Если Вы - руководитель и заинтересованы применять коучинг для развития бизнеса.

Если Вам нужны навыки коучинга для личного развития и быстрого достижения целей.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ?

- Более гармоничный взгляд на себя и ваши навыки межличностных отношений
- Осознание того, как собственный личностный стиль влияет на других людей
- Вы научитесь мыслить и думать как коуч и разовьете навыки управления отношениями
- Начнете действовать как коуч, т.е. применять инструменты и методы коучинга в практике
- Научитесь проводить индивидуальный и командный коучинг, направленный на достижение результатов и раскрытие творческого мышления, направленного на поиски решений
- Вы переживете глубинное изменение мышления и поведения, которое поможет Вам достигать качественно новых результатов в жизни, в работе и других сферах жизни
- Разовьете навыки проведения успешных встреч и переговоров
- Научитесь задавать вопросы, наводящие на размышления и развивающие себя и других
- Благодаря еженедельному сопровождению коучей-наставников во время обучения, Вы сможете достичь многих личных целей за время обучения и 100% стать коучем
- Сможете выйти за пределы личных и профессиональных ограничений, влияющих на вашу мотивацию и приверженность в желании двигаться к вашим мечтам и планам
- Создадите основы (базис) для личного лидерства
- Разовьете способности управлять рабочими процессами в стиле коучинг

АВТОР ПРОГРАММЫ:

Юрий Галата – профессиональный сертифицированный коуч по международным стандартам с более чем 15-тилетним опытом работы в качестве коуча, единственный на русскоязычном пространстве **ученик самого Томаса Леонарда**, Президент Европейской Федерации коучей (ECF), руководитель Глобального офиса Школы EURO COACH. **Специализация:** коучинг лидерства.

Пятимодульная программа подготовки сертифицированных коучей ПО СТАНДАРТУ ECF 3D COACHING от Школы EURO COACH



Общее количество часов программы: 220 ч.
Общее количество тренинг-часов: 90 ч.
Продолжительность каждого модуля: 16 ч. (2 дня).
Последний модуль: 26 ч. (3 дня)
Супервизии НАСТАВНИК - СТУДЕНТ: 20 ч.
Отработка теоретических знаний и практических навыков с наставником, личный коучинг
Интервизии СТУДЕНТ-СТУДЕНТ: 40 ч.
Практика инструментов и развитие мастерства
Практика СТУДЕНТ-КЛИЕНТ: 70 ч.
Работа с реальными клиентами, личная практика

Программу проводит:

Аккредитованный тренер программы «Мастерство коуча» в Казахстане - **Максим Квачко** - сертифицированный профессиональный коуч по стандартам ICF и ECF, выпускник 4-х международных программ подготовки коучей и более 20 специализированных тренингов, более 850 часов коучинговой практики. **Специализация:** бизнес-коучинг, коучинг организационного развития.

1 модуль: ВДОХНОВЕНИЕ И ОТКРЫТИЕ

Многие участники сравнивают этот модуль с глотком свежего воздуха.

Как Клиент,

в начале курса вы формируете фундамент успеха для того, чтобы с чистого листа посмотреть на то, что по-настоящему для вас значимо и важно. У вас есть возможность перенестись в будущее и взглянуть на свою систему жизненных целей. Вы сможете заметить, каким образом вы смогли достичь то, что действительно важно и создать качественно новый образ себя, который легко и с удовольствием идет по пути жизни дальше, реализуя шаги, которые вы запланируете, самым наилучшим образом.

Как Коуч,

вы узнаете, что делает коучинг настолько эффективным, что на сегодняшний день вывело эту отрасль на 2-е место по темпам развития в мире. Вы узнаете необходимые условия для качественного развития и как работать с разными типами клиентов. Вы освоите базовые компетенции коучинга, которые будут полезны и менеджеру, и лидеру, и родителю, всем тем, кто явно или неявно участвует в развитии других людей и растет сам. Вы встанете на путь освоения лучшего (на сегодняшний день) в мире инструментария и технологий, проверите их эффективность на своем личном опыте и сможете осознать, как привнести свою личную уникальность и профессиональную компетенцию в развитие своего окружения.

В программе 1 модуля:

КОНЦЕПЦИЯ 3D COACHING

- Три измерения: Коуч, Клиент, Среда
- Что важно знать коучу для эффективной работы
- Формулы коучинга: Классика и 3D
- Какие навыки необходимо развивать коучу?

ОБЛАСТИ СЕРТИФИЦИРОВАННОГО КОУЧА ECF

Область №1 «ЗА ПРЕДЕЛАМИ СЕССИИ»

- Для чего приходят клиенты к коучу:
- Цели, изменения, решение проблем
- Тренируем открытые и закрытые вопросы

КОУЧИНГОВЫЙ КОНТРАКТ

- Важные аспекты коучингового контракта

Область №2 «СИЛЬНОЕ НАЧАЛО СЕССИИ»

-Результат сессии

-Измерители успешности сессии

Область №3 «КАТЕГОРИЯ КЛИЕНТА»

-Игрок, Аутсайдер, Зритель

- Как работать с каждой категорией?

- 4 социальных стиля клиентов

- Стратегии и возможные ошибки в работе с каждым

Область №4 «СРЕДА КЛИЕНТА»

-Измерение среда: поддерживающая и противодействующая

- Роль среды клиента в выборе стратегии

- Что важно учитывать в процессе проведения коучинговой сессии?

Область №5 «ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ»

- Что нам помогает выбирать правильную стратегию?

Область №6 «ЛИНИЯ СЕССИИ»

-Как фокусироваться на одном запросе во время сессии?

Область №7 «СИЛЬНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ СЕССИИ»

-Как завершать коучинговую сессию?

- Обязательные элементы в конце работы

КОДЕКС ЕСФ

ВИДЫ МАСТЕРСТВА КОУЧА:

Мастерство №1

«ПРОЯВЛЯЕТ ЦЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ К КЛИЕНТУ»

- Осознанность в работе коуча

- Принятие и безоценочность, как основа успешной практики

- Понимание роли коуча в работе с клиентом

2 модуль: ДВИЖЕНИЕ. ДЕЙСТВИЕ. ВОПЛОЩЕНИЕ

Вдохновение первого модуля курса переходит в воплощение. Для того чтобы цели, мечты, видение и ценности стали реальностью важны: шаги, действия, практика.

Как Коуч,

вы узнаете о самых передовых (на текущий момент) видах и моделях коучинга в бизнесе и сможете применить действенный практический инструментарий не только в своей работе с клиентами будь то частные лица с личными запросами или предприниматели, собственники и менеджеры компаний, но и начать составлять свой стратегический и тактический бизнес-план как коуча.

Как Клиент,

сможете взглянуть на то, что необходимо вам для реализации самых заветных мечтаний; узнаете, как преодолевать кризисы регрессии, укрепите самооценку и уверенность в себе, повысите личную эффективность и продолжите путь самореализации, который станет теперь еще более четким, простым, действенным и вдохновляющим.

В программе 2 модуля:

Мастерство №2

«СОЗДАЕТ ЭФФЕКТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ»

- Создание договоренностей и честность в коммуникации

- Коучинговый контракт, как залог успеха

- Обратная связь в коучинге

- Тренируем навыки проведения коучинговой сессии.

Мастерство №3

«ВЫБИРАЕТ СТРАТЕГИЮ И ТАКТИКУ ПРОДВИГАЮЩИЕ КЛИЕНТА»

- Широкий выбор стратегий в работе коуча

- Связь стратегии и категории клиента

Мастерство №4

«ПРОЯСНЯЕТ ПУНКТ – А, УТОЧНЯЕТ ПУНКТ – В»

- Прояснение текущей ситуации клиента
- Определение желаемого результата
- Провокативность, как инструмент выхода на «правду»

Мастерство №5

«НАПРАВЛЯЕТ ЛИЧНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

- Почему важно говорить с клиентом об ответственности
- Способы снятия ответственности и как «возвращать» ответственность клиенту

Мастерство №6

«ВВОДИТ В ПРОСТРАНСТВО РЕШЕНИЙ»

- Переход от анализа к принятию решений
- Две стратегии поведения и их влияние на результат

Мастерство №7

«ВХОДИТ В НЕИЗВЕСТНОЕ»

- Что есть неизвестное в коучинге?
- Готовность коуча работать в ситуации неопределенности

3 модуль: ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ КОУЧИНГ

Третий модуль курса — это осознанность, пробуждение и глубокое осмысление.

Мастерство №8

«НЕИТРАЛИЗУЕТ ВМЕШАТЕЛЬСТВО»

- Что мешает нам достигать целей?
- Внутренние и внешние вмешательства
- Виды страхов и как с ними работать

Мастерство №9

«РАСКРЫВАЕТ ПОТЕНЦИАЛ КЛИЕНТА»

- 3 способа «окрылить» клиента
- Техники работы с потенциалом

Мастерство №10

«ТРАНСФОРМИРУЕТ»

- Как создать энергию трансформации
- Роль ценностей клиента в достижении результатов
- Модель Р-3. Технология трансформации.

4 модуль: РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНОГО

Расширяет границы возможного, вводит в пространство решений.

Что означает «Расширение границ возможного»? Прежде всего – изменение представлений у клиента о том, на что он способен. В этом занятии мы увидим, как коуч направляет сотрудничество с клиентом на создание внутренних изменений и внешних перемен. Создавая нацеленность на то, чтобы клиент смог выйти на пиковую скорость в создании желаемых перемен. Ключевое отличие: освободить и ускорить поток энергии, создав взаимосвязь и направленность от внутреннего изменения к внешним переменам. Выход из пространства проблем...

В программе 4 модуля:

Мастерство №11

«ТРЕНИРУЕТ НАВЫКИ, УСТАНОВЛИВАЕТ СТАНДАРТЫ»

- Уровни компетенции и их влияние на работу с клиентом
- Быть-Делать-Иметь. Как определить что тренировать?
- Установление стандартов клиента. Какие вопросы помогают?

Мастерство №12

«РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ ЛИЧНОГО ВЛИЯНИЯ»

- СЭС в стремлении клиента к изменению

- Модель экстраполяции
- Факторы влияния: без чего невозможно достичь цели?

Мастерство №13

«ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ И ЭНЕРГИЮ»

- Какими дорогами мы идем к цели?
- Анализ собственного времени

Тренируем коучинговое мастерство

- Публичная отработка навыков с обратной связью от группы и тренера
- Коучинговая игра

5 модуль: МАРКЕТИНГ КОУЧИНГА

Этот модуль открывает видение, расширяет влияние, создает основу лидерства.

Разработка персональной концепции, создание маркетинговой стратегии по продвижению коучинга и привлечению клиентов. Способы позиционирования себя на рынке услуг: идеи и технологии. Сообщества профессионалов, социальные сети, стажерство и прочие модели вхождения в рынок.

Отработка своей коуч-презентации – «Продать себя клиенту».

Разработка личных алгоритмов продвижения и продажи своих коуч-услуг.

Завершение изучения технологий и коучингового мастерства. Зачет и сертификация.

В программе 5 модуля:

Мастерство №14

«ОТКРЫВАЕТ ВИДЕНИЕ»

- Что такое видение и для чего оно нужно?
- Работа с видением на разных уровнях

Мастерство №15

«СВЕРЯЕТ РЕЗУЛЬТАТЫ, ПОВЫШАЕТ ВЛИЯНИЕ»

- Продвижение клиента и оценка результатов
- Фокус на «заслугах» клиента
- Как результаты работы с коучем влияют на жизнь клиента

ПРОДАЖИ КОУЧИНГОВЫХ УСЛУГ

- Как продавать коучинг
- Какие каналы продвижения существуют?
- Насколько я как коуч интересен?

СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В КОУЧИНГЕ

- От чего зависит выбор специализации?
- Работаем над собственным коммерческим предложением

СУПЕРВИЗИИ. ПОДГОТОВКА К СЕРТИФИКАЦИИ В ЕСФ.

РАСПИСАНИЕ МОДУЛЕЙ В Г. АЛМАТЫ (КАЗАХСТАН):

I модуль — 12-13 октября 2019 г.

II модуль — 9-10 ноября 2019 г.

III модуль - 7-8 декабря 2019 г.

IV модуль - 11-12 января 2020 г.

V модуль - 7-9 февраля 2020 г.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

При оплате помодульно стоимость составляет 120 000 тенге (I-IV модули), 170 000 тенге (V модуль). Общая стоимость 650 000 тенге (НДС не предусмотрен).

Предоставляется скидка в размере 10% при оплате не позднее, чем за 2 недели до начала каждого модуля.

Стоимость участия при полной оплате за весь курс одновременно со скидкой 20% - 520 000 тенге (НДС не предусмотрен). *Оплата не позднее, чем за 3 недели до начала обучения.*

ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ И ПО ДРУГИМ ВОПРОСАМ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

- по телефону M-TRAINING INTERNATIONAL +7(705) 561 11 74
- по электронной почте sales@m-training.kz или на сайте www.m-training.kz