

## **Poddyplomowe Studia Coachingu**

### **MOTTO:**

Podczas uczenia się liczy się **m e t o d a** , a nie treść...  
to co osiągniemy , a nie co wtłoczmy do głów

**Ashley Montagu**

## **Poddyplomowe Studia Coachingu**

W ostatnim okresie spotykamy się na każdym kroku ze słowem **coaching**, z którym jest trochę zamieszania, jest bowiem nadużywane. Praktycznie wszystkie rozmowy dotyczące rozwoju pracownika zaczynamy nazywać coachingiem, a to określony styl pracy, to sztuka.. We wszystkich prawie przedsiębiorstwach istnieje zapotrzebowanie na szybki rozwój indywidualny, w tempie, którego nie dają grupowe Szkolenia. Te organizacje, które zdecydowały się na wdrożenie takiego stylu pracy i zarządzania mają dużo bardziej świadomą i kompetentną kadrę. Coaching rozwija organizację dzięki wzmacnianiu kluczowych osób – liderów, menedżerów i specjalistów.

### **CEL**

Ideą przewodnią jest nabycie umiejętności prawidłowego definiowania coachingu oraz **wykształcenie prawidłowych nawyków w jego stosowaniu**. Umiejętność ta niezwykle dziś przydatna w biznesie, pomaga w nabywaniu nowych umiejętności poprzez korygowanie nieskutecznych zachowań zainteresowanego. Coaching jest pomocny w odkrywaniu istotnych przyczyn tych zachowań, które wydają się mało użyteczne i jako punkt wyjścia do wypracowywania nowych rozwiązań gwarantuje szybką i trwałą zmianę.

### **UCZESTNICZY**

Program studium szczególnie polecamy osobom, które:

- spełniają rolę lidera zespołu na każdym poziomie, managerów średniego i wyższego szczebla, dyrektorów i prezesów firm
- dla zarządzających zespołem sprzedawców
- dla trenerów i konsultantów realizujących usługi dla biznesu

Studia są otwarte dla ludzi nastawionych na aktywne słuchanie innych, aktywnych zawodowo.

### **KORZYŚCI**

**Konstrukcja Poddyplomowych Studiów Coachingu** sprzyja zarówno nabywaniu potrzebnej wiedzy jak i praktycznych umiejętności – ćwiczenia w małych grupach, indywidualne zadania, dyskusje i „burze mózgów” oraz indywidualnie realizowane projekty coachingowe. Uczestnicy mają też stały dostęp do informacji zwrotnych. Dodatkowo mają możliwość indywidualnej sesji coachingowej z trenerami prowadzącymi.

### **Co oferują Poddyplomowe Studia Coachingu WSB Wrocław :**

- 12 dni zajęć w tym jedna sesja wyjazdowa
- **Kadrę dydaktyczną z Certyfikatem ICC** ; praktyków.
- Catering ( serwis kawowy i lunch)
- Stałą opiekę konsultacyjną podczas trwania Studiów
- materiały szkoleniowe i wzory formularzy do pracy coacha
- narzędzia – np. wzory kart coachingowych
- DYPLOM / zaświadczenie

### **PROGRAM**

#### **I grupa tematyczna METODA**

Różne rodzaje coachingu. Narzędzia i struktura sesji coachingowej. Budowanie tabeli kompetencji, wykorzystywanie wyników z metod znanych w ZZL takich jak ocena okresowa, development center. NLP w coachingu. Odróżnienie coachingu od szkolenia, mentoringu i terapii. Poziomy logiczne.

## **II grupa tematyczna UMIEJĘTNOŚCI COACHA**

Dekalog coacha czyli etyka w pracy. Umiejętności coacha, budowanie relacji z klientem, sytuacje trudne w pracy coacha. Aktywne słuchanie, zadawania potrzebnych pytań. Unikanie dawania rad. Znaczenie asertywności w coachingu. Radzenie sobie z oporem na zmiany. Świadomość wypalenia zawodowego.

## **III grupa tematyczna: PROJEKTY SESJI COACHINGOWYCH**

Wspólne opracowywanie scenariuszy na tematy wynikające z zapotrzebowania ewentualnym przyszłym klientom słuchaczy Studiów.

## **IV grupa: PRAKTYKA COACHA**

Wdrażanie coachingu jako stylu zarządzania w firmie , w Pionie Handlowym – case study CZYLI GDZIE DZIAŁA?

Prowadzenie indywidualnych sesji coachingowych z innymi uczestnikami studiów. Ćwiczenia w małych grupach, indywidualne zadania, dyskusje i „burze mózgów” oraz indywidualnie realizowane projekty coachingowe.

Uczestnicy mają też stały dostęp do informacji zwrotnych. Dodatkowo mają możliwość indywidualnej sesji coachingowej z trenerami prowadzącymi.

---

(podstrona - link)

### **Program (192g)**

1. Coaching - warunki dla jego efektywności ( 16 g)
2. Coach – kompetencje (16 g)
3. Rola komunikacji w coachingu. ( 16 g)
4. Trening umiejętności komunikacji ( 16 g)
5. I cz. Sesje coachingowe ( 8 g)
6. Asertywność (8g)
7. Narażenie na wypalenie zawodowe i sposoby zapobiegania (6 g)
8. Poziomy logiczne i ich rola w coachingu ( 4 g)
9. Umiejętność rozpoznawania stanu wyjściowego – case study ( 4 g)
10. Motywowanie, ocenianie a coaching ( 16 g)
11. II cz. Sesje coachingowe - trening ( 8 g)
12. Zwiększanie efektywności zespołu poprzez wykorzystanie coachingu jako stylu zarządzania( 16g)
13. Wdrażanie coachingu w firmie. Coaching w zespole sprzedawców. (16 g)
14. Trudne sytuacje w pracy coacha – case study ( 16 g)
15. III cz. Sesje coachingowe – trening ( 8g)
- 16 Style uczenia się ( 8 g)

12 zjazdów  
10 miesięcy