

Jak wykorzystać coaching do rozwoju osobistego i innych

Stanley Centrum Medyczne
Coach, trener biznesu Marta Pietrzak

Czym jest coaching a czym nie?

Klient Indywidualnym klientem coacha nazywamy osobę pragnącą osiągnąć jedno z poniższych celów:

- polepszenie osiągniętych wyników,
- usprawnienie procesu uczenia się,
- zwiększenie satysfakcji.

Relacja w coachingu - Partnerska Coach nie podchodzi do klienta z pozycji eksperta, autorytetu czy osoby uzdrawiającej. Coach i klient wspólnie ustalają cel, format i oczekiwane wyniki ich pracy.

Odpowiedzialność za osiągnięcie celów ponosi Klient i nie zrzuca odpowiedzialności na coacha ani też coach nie decyduje się na podjęcie pełnej odpowiedzialności za efekty procesu.

Ramy czasowe: Coaching koncentruje się na teraźniejszości i przyszłości. Nie analizuje on przeszłości czy wpływu minionych zdarzeń na obecne funkcjonowanie jednostki.

Cechy relacji coachingowej

- Akceptacja
- Otwartość
- Partnerstwo
- Zaufanie

Jak to działa?

Sesja 1 (kontrakt)

.....

Sesja 2 (analiza SWOT)

.....

Sesja 3 - 5 ustalanie celu

.....

Sesja 5 - 9 (12) praca nad osiągnięciem celu

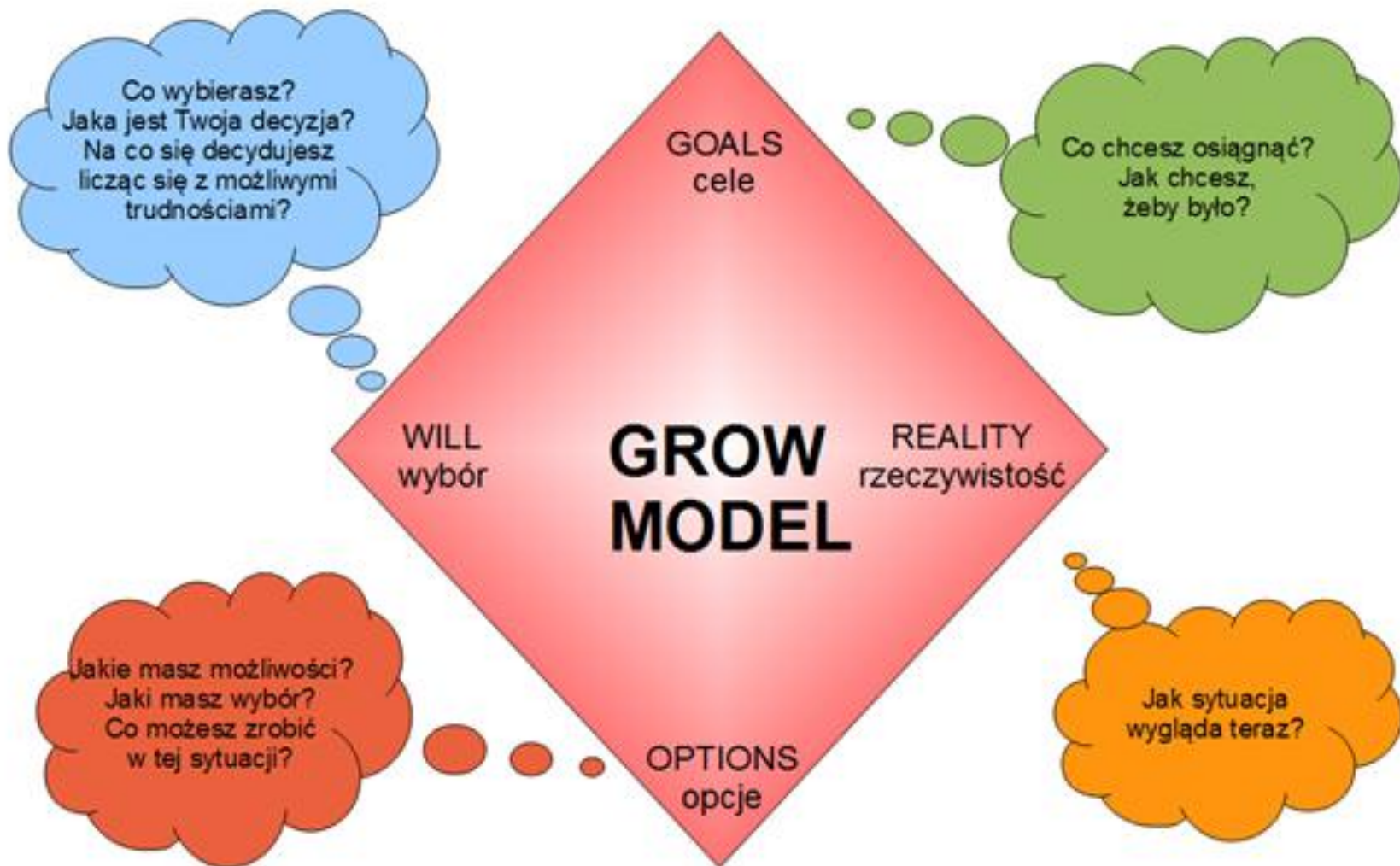
.....

Pytania?

- Otwarte
- Prowokujące do myślenia
- Głębokie
- Wprost
- Poszerzające perspektywę
- Zmieniające perspektywę
- Sięgające sedna
-

GROW

- Goal- Cel (SMART)
- Reality- Rzeczywistość (jak jest dziś, co mam czego mi brakuje)
- Options- Opcje (jakie masz możliwości, jaki mam wybór)
- Will- Krok w przyszłość (jaki będzie mój/twój pierwszy krok)



Jak to wykorzystać do rozwoju własnego?

**Jak to wykorzystać do
rozwoju innych?**

Proces coachingowy a zarządzanie przez coaching (coachingowy styl zarządzania)?

Dziękuję za uwagę

Marta Pietrzak

Coach, Trener Biznesu, Menadżer CMS

Tel 600-338-584