

Онлайн сертификационный курс

Профессиональный коуч

Старт: 16 октября 2024

Расписание онлайн встреч «Профессиональный коуч»

Время таллинское

- 16 октября 2024, (18:00-19:30) — Вступительная встреча
- 30 октября 2024, (18:00-19:30) — Модуль 1, детальный разбор
- 13 ноября 2024, (18:00-19:30) — Модуль 2, детальный разбор
- 27 ноября 2024, (18:00-19:30) — Модуль 3, детальный разбор
- 11 декабря 2024, (18:00-19:30) — Модуль 4, детальный разбор
- 8 января 2025, (18:00-19:30) — Модуль 5, детальный разбор
- 22 января 2025, (18:00-19:30) — Модуль 6, детальный разбор
- 24 января 2025, (18:00-19:30) — Модуль 7, детальный разбор
- 5 февраля 2025, (18:00-19:30) — Модуль 8, детальный разбор
- 19 февраля 2025, (18:00-19:30) — Подведение итогов курса

Программа курса

«Профессиональный коуч по модулям»

Модуль 1. Системные модели коучинга. Коучинг, как система.

1. Понятие — коучинг.
2. Разновидности индивидуального коучинга: классический коучинг; коучинг – тренинг; трансформационный коучинг.
3. Разновидности командного коучинга: классический коучинг; коучинг-тренинг; командообразование.
4. Этические стандарты коуча.
5. Базовые пресуппозиции коучинга.
6. Особенности коучинг-взаимодействия: Раппорт; прояснение; ответственность; баланс поддержки-фрустрации.
7. Ошибки, которые совершает коуч.
8. Основные компетенции коуча: Сбор невербальной информации; моделирование ситуаций; актуальных для клиента; речевые инструменты коучинга: 5 видов вопросов, обратная связь, вызовы, поддержка, утверждения и идеи.
9. Вопросы коуч-взаимодействия: модельные вопросы, вопросы-сомнения, вопросы-уточнения, трансформирующие вопросы, вопросы-разрешения.
10. Обратная связь: модель «Гамбургер».
11. Типология клиентов DISC и особенности взаимодействия с каждым типом.
12. Макромодели коучинга и их особенности (GROW, GoMAD, SCORE).
13. Микромоделю первого **шага «Goals»**: SMART.
14. Микромоделю второго **шага «Reality»**: Вопросы коучинг-взаимодействия на примере Нейрологических уровней (Р. Дилтс); 4-позиционное описание реальности; SWOT-анализ.
15. Микромоделю третьего **шага «Opportunities»**: 3 пути поиска новых возможностей; шаги креативного процесса; 3 подхода группировки возможностей; рамка «Что если?».
16. Микромоделю четвертого **шага «Ways»**: Создание реалистичного плана движения к цели; мотивация, исходя из ценностей по Риссу; 4 стратегии мотивации; шкалирование мотивации.
17. Интеграция модели GROW.
18. Формы коучинг-взаимодействия: Стандартный, телефонный, skype-коучинг; коридорный коучинг и менеджмент в стиле коучинга.

Модуль 2. Практика и супервизия индивидуального коучинга.

1. Супервизия классического индивидуального коучинга.
2. Стратегическая коучинг сессия.
3. Сессия коучинг-тренинга.
4. Работа с помощью коучинга с зависимостями и привычками.
5. Коучинг сессия Колесо жизни (М. Аткинсон).

Модуль 3. Групповой коучинг и командо образование.

1. Разновидности командного коучинга: Классический командный коучинг; групповой коучинг-тренинг; командообразующий коучинг.
2. Коучинг-тренинг: Особенности коучинг-тренинга и его отличия от классического тренинга; 3-ступенчатая модель коучинг-тренинга; «Кубическая» модель коучинг-тренинга; 5 этапов «кубика»; мостики между частями тренинга; гибкость и целенаправленность коучинг-тренинга.
3. Использование mind map для создания коучинг-тренинга.
4. Навыки установления контакта с группой.
5. Имидж командного коуча. 3 вида жестов. Постановка голоса.
6. Самопрезентация коуча.
7. Риторические приемы, используемые в командном коучинге: Структура вопросов в командном коучинге; маркирование и сигналинг.
8. 6 стилей эффективного тренера: Распределение стилей в кубической структуре.
9. Невербальные и вербальные приемы управления аудиторией: Психогеография и способы ухода от дискуссий.
10. Групповая динамика, этапы.
11. Способы управления первой и второй фазами динамики группы.
12. 2 подхода в командообразовании.
13. Техники креативности в командном коучинге: Брейнсторминг; брейнрайтинг; метаплан; прогрессирующий брейнсторминг и модель У. Диснея; парадоксальный брейнсторминг и «дерево головной боли»; «Корабельный совет».
14. Модеративные методы: 6-3-5, индивидуальный брейнсторминг.
15. Методы МШ с использованием свободных ассоциаций: метод фокальных объектов.

Модуль 4. Практика системного коучинга и супервизия группового коучинга.

1. Супервизия коучинг-тренинга и классического коучинга.
2. Системные процессы в коучинге. Парадоксальные методы в коучинге.
3. Системный анализ.
4. Модель системного коучинга SOAR.
5. Коучинг в разрешении конфликтов. Коучинг-медиация по разрешению конфликтов.

Модуль 5. Коучинг в бизнесе.

1. Коучинг руководителя компании.
2. Стратегическое планирование бизнеса; Модель Balanced Score Card.
3. Коучинг в маркетинге компании: Модель 4P – маркетинг микс.
4. Проведение аудитов разных подразделений бизнеса для повышения эффективности.
5. Модель изменения в организации: Модель Коттера.
6. Коучинг на рабочем месте: Модель QUEST Т. Голви.
7. Проведение митингов и совещаний.

Модуль 6. Трансформационный коучинг на уровне ценностей и убеждений.

1. Введение в трансформационный коучинг.
2. Показания для использования трансформационного коучинга.
3. Триада трансформационного коучинга. Трансформационное состояние.
4. Работа на линии времени.
5. Работа с убеждениями и ценностями.
6. Спиральная динамика.

Модуль 7. Трансформационный коучинг на уровне личности.

1. Подходы трансформации на основе работы с «частями» личности.
2. Сущностная трансформация.
3. Прогнозирование мышления и поведения LAB PROFILE
4. Личностная трансформация на основе концепции Lab-profile.

Модуль 8. Маркетинг в коучинге. Интеграция. Сертификация.

1. Коуч как бизнесмен. Подходы в маркетинге услуг коучинга. Специализация. Маркетинг-минимум коуча. Продвижение услуг коуча.
2. Стратегическое планирование своей профессиональной деятельности.
3. Сертификация.

Этот файл скачан с сайта: <https://coaching.metaleader.ee>