

Онлайн сертификационный курс

Профессиональный коуч APC

Ведущий видеоуроков: Кирилл Прищенко

Куратор: Татьяна Газукина

Старт: 29 апреля 2026

Расписание онлайн встреч

Время таллинское

- 29 апреля 2026 (18:00-19:30) Вступительная встреча
- 13 мая 2026 (18:00-19:30) Модуль 1, детальный разбор
- 27 мая 2026 (18:00-19:30) Модуль 2, детальный разбор
- 10 июня 2026 (18:00-19:30) Модуль 3, детальный разбор
- 1 июля 2026 (18:00-19:30) Модуль 4, детальный разбор
- 15 июля 2026 (18:00-19:30) Модуль 5, детальный разбор
- 29 июля 2026 (18:00-19:30) Модуль 6, детальный разбор
- 12 августа 2026 (18:00-19:30) Модуль 7, детальный разбор
- 26 августа 2026 (18:00-19:30) Письменный сертификационный тест
- 9 сентября 2026 (18:00-19:30) Подведение итогов курса

Программа курса «Профессиональный коуч АРС» по модулям

01 СЕГМЕНТ

СИСТЕМНЫЕ МОДЕЛИ КОУЧИНГА. КОУЧИНГ, КАК СИСТЕМА.

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

02 СЕГМЕНТ

ПРАКТИКА И СУПЕРВИЗИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО КОУЧИНГА.

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

03 СЕГМЕНТ

ГРУППОВОЙ КОУЧИНГ И КОМАНДО ОБРАЗОВАНИЕ.

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

04 СЕГМЕНТ

ПРАКТИКА СИСТЕМНОГО КОУЧИНГА И СУПЕРВИЗИЯ ГРУППОВОГО КОУЧИНГА.

- Супервизия коучинг-тренинга и классического коучинга.
- Системные процессы в коучинге. Парадоксальные методы в коучинге.
- Системный анализ.
- Модель системного коучинга SOAR.

- Коучинг в разрешении конфликтов. Коучинг-медиация по разрешению конфликтов.

05 СЕГМЕНТ

КОУЧИНГ В БИЗНЕСЕ.

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

06 СЕГМЕНТ

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ КОУЧИНГ НА УРОВНЕ ЦЕННОСТЕЙ И УБЕЖДЕНИЙ.

- Введение в трансформационный коучинг.
- Показания для использования трансформационного коучинга.
- Триада трансформационного коучинга. Трансформационное состояние.
- Работа на линии времени.
- Работа с убеждениями и ценностями.
- Спиральная динамика.

07 СЕГМЕНТ

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ КОУЧИНГ НА УРОВНЕ ЛИЧНОСТИ.

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

08 СЕГМЕНТ

ИНТЕГРАЦИЯ КУРСА. СЕРТИФИКАЦИЯ.

- Интеграция.
- Сертификация.

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