

COACHING Menedżerski

- ▶ Polega na wspieraniu klienta w oparciu o jego indywidualne zasoby w celu rozwinięcia jego możliwości i zdolności
- ▶ Pomaga w rozwijaniu umiejętności potrzebnych do osiągnięcia satysfakcjonujących wyników w świecie biznesu
- ▶ Jest skierowany do wyższej kadry zarządzającej: prezesów, dyrektorów, menadżerów.
- ▶ Jest ukierunkowany na rozwój menadżera w zakresie, który on sam zdefiniuje i chce rozwinąć.
- ▶ Pomaga w zrozumieniu jak cechy osobowościowe, temperamentne, zdolności emocjonalne, psychiczne i poznawcze menadżera wpływają na jego relacje w pracy jako osoby zarządzającej

Jako Coach

- ▶ Pomagam rozwijać zdolności, umiejętności i zasoby danego menadżera
- ▶ Wspieram w odkrywaniu indywidualnych talentów i zdolności
- ▶ Pomagam menadżerom w uświadomieniu sobie jakie efekty osiągają ,czego muszą się nauczyć, co zmienić a jakie zdolności rozwijać
- ▶ Jestem pomocnikiem , a nie „wpycham” w menadżera instrukcje, zasady na temat tego co i jak należy zrobić.
- ▶ Pomagam Klientowi ustalić jego cele, a następnie je osiągnąć.
- ▶ Pracuje razem klientem, aby to on sam mógł znaleźć odpowiedzi na swoje pytania
- ▶ Towarzyszę menadżerowi w aktywnym poszukiwaniu własnych rozwiązań, indywidualnych, specyficznych.
- ▶ Zapewniam poufną, ukierunkowaną na rozwój formę współpracy

Coaching menadżerski obejmuje takie zagadnienia jak np.:

- ➔ Rozwój kompetencji menedżerskich
- ➔ Wzmacnianie pozycji zawodowej jako szefa i osoby odpowiedzialnej za swoich pracowników,
- ➔ Rozwój osobisty menadżera w zakresie w którym on sam chce się rozwijać np.:
jak
- ➔ Rozwój umiejętności menedżerskich w praktyce zarządzania zespołami
- ➔ Rozwój umiejętności miękkich w zarządzaniu np.:
 - Jak mówić by pracownicy mnie słuchali i wykonywali moje polecenia
 - Jak rozmawiać a nie kłócić się z pracownikami
 - Jak odmawiać pracownikom
- ➔ Pracę nad różnymi aspektami komunikacji np:
 - Wewnętrznymi i indywidualnymi źródłami trudności w efektywnym komunikowaniu się z innymi ludźmi (pracownikami, klientami, partnerami biznesowymi itd.)
 - Poznaniem indywidualnych barier komunikacyjnych
 - Poznaniem własnego stylu komunikacji w biznesie
 - Indywidualnymi potrzebami klienta w zakresie komunikacji
- ➔ Rozwój kompetencji szefa – „Poznaj swoje prawa jako szef”
- ➔ Poznanie psychologicznych narzędzi szefa
- ➔ Budowanie autorytetu
- ➔ Egzekwowanie poleceń
- ➔ Motywowanie i nagradzanie pracowników
- ➔ Koordynowania działań podwładnych
- ➔ Podejmowanie decyzji
- ➔ Delegowanie uprawnień
- ➔ Przekazywanie decyzji
- ➔ Prowadzenie negocjacji z partnerami biznesowymi
- ➔ Zwolnienia, nagany i prowadzenie rozmów dyscyplinarnych z pracownikami
- ➔ Kształtowanie indywidualnego wizerunku w biznesie w oczach klientów i partnerów biznesowych

- ➔ Skuteczne prowadzenie zebrań z pracownikami i klientami
- ➔ Profesjonalne prezentowanie oferty klientom
- ➔ **Wiele innych, albowiem każdy jest niepowtarzalną osobą i potrzebuje rozwoju na różnorodnych płaszczyznach**
- ➔ Modyfikuje zakres coachingu w zależności od indywidualnych potrzeb klienta, dopasowując proces do niepowtarzalnych cech i poziomów ich rozwoju u danej osoby

Zapraszam

Izabela Kielczyk psycholog biznesu, coach

