

Sesja: 1
Data:
Podopieczny:
Coach: Tomasz Dulewicz

Karta coachingowa - przykład

Opis sytuacji podopiecznego:

Awans na kierownika regionu w wyniku osiągnięcia wysokich wyników jako kierownik zespołu. Częste rozmowy z nowymi partnerami biznesowymi – osobami bardziej doświadczonymi od podopiecznego i zajmującymi wysokie stanowiska.

Cele:

1. Opanowanie i pewność siebie podczas rozmów biznesowych.
2. Umiejętność dopasowania się do zmieniających się sytuacji.

Forma:

- 7 sesji, każda 90 minut, 1 sesja na tydzień

Etapy coachingu:

1. Określenie ogólnych celów coachingu.
2. Uzgodnienie konkretnych celów coachingu.
3. Opracowanie planu coachingu.
4. Wykonanie zaplanowanych działań.
5. Ocena działań i planowanie lepszego funkcjonowania.
6. Zakończenie coachingu, lub powtórzenie etapów 4-5.

Metodologia / Metody prowadzenia coachingu:

Coaching prowadzony jest w podejściu behawioralno-poznawczym. Koncentruje się na omówieniu dotychczasowych działań klienta (podopiecznego), wyciągnięciu z nich wniosków, rozwinięciu mocnych stron (zasobów) i wyeliminowaniu trudności. Podczas coachingu stosowane są również elementy podejść:

- SFA (Solution-Focused Approach; Podejście zorientowane na rozwiązania) – pozwala osiągać cel małymi krokami, uczy konsekwencji, zaradności i wytrwałości.
- Gestalt – pomaga budować relacje z ludźmi, panować nad emocjami.
- NLP (NeuroLinguistic Programming; Neuro-Lingwistyczne Programowanie) – pomaga doskonalić konkretne umiejętności poprzez rozwijanie wzorców myślenia i schematów działania.

Coach:

Tomasz Dulewicz – absolwent zarządzania i marketingu Uniwersytetu Jagiellońskiego. Trener i certyfikowany coach Szkoły Profesjonalnego Coachingu. Przedsiębiorca prowadzący firmę Coaching Company. Koordynator i pomysłodawca Akademii Coachów Wewnętrznych. Autor programów szkoleniowych oraz publikacji z zakresu coachingu. Twórca narzędzi coachingowych i menedżerskich. Prowadzi coaching w ujęciu systemowym i holistycznym zwracając dużą uwagę na relacje i interakcje pomiędzy ludźmi. Prowadzi coaching menedżerski, sprzedażowy i operacyjny klientów indywidualnych oraz zespołów.

Źródło: opracowanie własne