

Sesja: 3
Data:
Podopieczny:
Coach: Tomasz Dulewicz

Karta coachingowa - przykład

Cel osiągnięty podczas sesji:

- Opanowanie i pewność siebie podczas rozmów biznesowych.

Postęp od poprzedniej sesji:

Podczas ostatniej sesji podopieczny ocenił swój poziom opanowania i pewności siebie w czasie rozmów biznesowych na 4 (w skali od 1 do 10, gdzie 10 to maksimum).

Podczas trzeciej (obecnej) sesji ocenił swoje umiejętności na 6. Dokonał tego ponieważ w ciągu ostatniego tygodnia odbył 4 rozmowy biznesowe, z których wszystkie zakończyły się powodzeniem. Dwie zaowocowały podpisaniem nowych umów. W dwóch kolejnych przypadkach rozmowy ciągle trwają, ale podopieczny jest zadowolony z ich przebiegu.

Zastosowane metody/narzędzia prowadzenia coachingu:

- udzielanie informacji zwrotnych,
- wydobywanie zasobów – (m.in. spisanie mocnych stron i atutów podopiecznego),
- skalowanie

(uwaga: jeśli używamy nazw konkretnych narzędzi (technik) warto wcześniej uzgodnić terminologię z drugą stroną, czyli przełożonym podopiecznego, lub działem personalnym. Czasem lepiej jest używać opisów słownych, niż nazw danych narzędzi. Można też poprosić podopiecznego, aby w kilku słowach opisał to, co zrobił podczas danej sesji. Dzięki temu uzyskamy opis narzędzia przy pomocy prostych słów osoby nie znającej terminologii coachingowej)

Prognozowany plan na następną sesję:

Kontynuacja pracy z celem „Opanowanie i pewność siebie podczas rozmów biznesowych”. Skoncentrowanie się na wypracowaniu konkretnych kroków prowadzenia rozmowy biznesowej, które pozwolą podopiecznemu dobrze się czuć.

Źródło: opracowanie własne