



ИНСТИТУТ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ «ИМАТОН»

Учрежден Институтом психологии Российской Академии Наук
Лицензия №1652 от 30 декабря 2015 г.
199178, Санкт-Петербург, 10-я линия Васильевского острова, д. 59
Тел.: (812) 320-71-54, 327-55-84; тел./факс: (812) 320-71-54
E-mail: ippi@imaton.ru

www.imaton.ru

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ПОШАГОВАЯ СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ БИЗНЕС-КОУЧИНГУ»

Вид образования: дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации).

Цель: совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Категория слушателей: специалисты со средним и высшим профессиональным образованием.

Форма обучения: очная, дневная

В результате обучения участники усовершенствуют или получают следующие профессиональные и личностные компетенции:

- сформируют базовые навыки и умения бизнес-коуча;
- освоят аналитические инструменты – матрицы личной и матрицы профессиональной эффективности;
- научатся применять полученные знания для достижения профессиональных и личных целей.

Учебно-тематический план:

Наименование дисциплины	Всего (ак.ч)	В том числе		Форма контроля
		лекции (ак.ч.)	практика (ак.ч.)	
Пошаговая система обучения бизнес-коучингу	64	21	43	Супервизия
I ступень. Модель взаимодействия в коучинге. Применение коучинга в организациях. Интегрированная система стратегического планирования.	48	16	32	Супервизия
II ступень. Мотивационная компетентность руководителя.	16	5	11	Супервизия

Календарный учебный график:

объем ОП (кол-во ак.ч.)	период ОД (кол-во учебных дней)	даты начала и окончания ОД	время начала и окончания ОД (чч.мм)	ЕОН (кол-во ак.ч.)	ЕНОН (кол-во ак.ч.)	кол-во выходных дней	срок и форма ИОМ
64	8	дд.мм.гг начала программы –	1 день каждой ступени 11:00 – 12:30	8	48	1	дд.мм.гг, супервизия

	дд.мм.гг окончания программы	12:40 – 14:10 обед 14:10 – 14:50 14:50 – 16:20 16:30 – 18:00 Все остальные дни 10:00 – 11:30 11:40 – 13:10 обед 13:10 - 13:50 13:50 – 15:20 15:30 – 17:00				
--	------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

ОП – образовательная программа

ОД – образовательная деятельность

ЕОН – ежедневная образовательная нагрузка

ЕНОН – еженедельная образовательная нагрузка

ИОМ – итоговое оценочное мероприятие

I СТУПЕНЬ (48 ак. часа)

Учебная программа:

Блок 1.

- Концепция «правильного действия» — оптимальный способ анализа любой ситуации.
- Базовая модель общения коуч — клиент:
 - способы установления контакта с клиентом;
 - способы развития осознанности клиента (относительно самого себя, своих целей и способов их достижения);
 - способы мотивации клиентов на принятие ответственности и совершение «правильных действий».
- Процесс пошагового решения задач любой сложности:
 - выявление причин трудностей клиента;
 - определение возможностей дальнейшего развития;
 - разработка планов и прогноз последствий;
 - принятие обязательств к конкретным действиям.
- Модель DNA™ (Желания — Потребности — Действия) как основа мотивационного коучинга:
 - анализ базовых желаний клиентов;
 - способы формулировки целей;
 - анализ своих действий.
- Основные модели мышления в коучинге: GROW, OPTIMULL™, RightAction™.
- Ключевые компетенции и основные ошибки коуча.
- Качества клиента, необходимые для эффективной работы с коучем.
- Системы обучения по методам одинарной, двойной и тройной петель.
- Методика выявления слепых пятен у клиента.

Блок 2.

Прояснение четкой системы власти, полномочий, ответственности и подотчетности для клиента и заказчика.

- Понятие «треугольник коучинга».
- Организация процесса корпоративного коучинга (временная линия, спонсорские сессии, контроль качества, подведение итогов и перезаключение/продление контракта).

Блок 3.

- Основы концепции «Карта сбалансированных показателей».

- Основы стратегического подхода.
- Принципы формирования цели. Оценка цели по модифицированным критериям SMART.
- Концепция о декларируемой теории и теории в действии (К. Арджирис, Д. Шон).
- Методика SWOT-анализа.
- Способы перехода от текущей реальности к реальности желаемой.
- Проверка мотивации в процессе планирования.
- Разработка стратегических направлений реализации цели.
- Как измерить неизмеримое? Ключевые факторы успеха.
- Постановка конкретных задач.
- Стандартизация реализации намерения.
- Проверка эффективности планирования.

II СТУПЕНЬ (16 ак. часа)

Учебная программа:

- Суть концепции мотивации С. Рисса. Почему внешняя мотивация не работает?
- 16 базовых желаний. Разбор и отработка на примере собственного мотивационного профиля каждого участника.
- Составление матрицы личной эффективности участников (анализ типичного поведения, разработка эффективной стратегии поведения, позволяющей удовлетворять значимые потребности в личной жизни).
- Составление матрицы профессиональной эффективности участников (анализ типичного поведения, разработка эффективной стратегии поведения, позволяющей удовлетворять значимые потребности в профессиональной сфере).
- Интегрирование полученных знаний и умений в индивидуальный стиль руководства.
- Тренировка умения определять значимые мотивы других людей по их поведенческим проявлениям.
- Основы совместимости сотрудников в компании. Улучшение климата и работоспособности.
- Использование мотивационного профиля при подборе кадров. Какой человек подойдет на должность в вашей организации? Критерии выбора.
- Как основываясь на полученных данных повышать нематериальную мотивацию сотрудников?

Формы работы: мини-лекции, практические упражнения в малых группах, составление индивидуального стратегического плана развития, построение собственных матриц профессиональной и личной эффективности.