

Efektywny Coaching – SPIN® Coaching

Celem szkolenia jest pomoc managerom w zrozumieniu *rozsądnych wymagań*, jakie stawia przed nimi kultura coachingu oraz rozwinięcie umiejętności niezbędnych do ich spełnienia.

Cele

Po szkoleniu każdy z uczestników będzie:

- rozumiał różnice między zastosowaniem coachingu, mentoringu i doradztwa
- rozumiał i potrafił wytłumaczyć funkcję coachingu w kulturze opartej o zarządzanie wydajnością oraz dopasowywał go do zakresu obowiązków managera
- dysponował i posługiwał się modelem diagnozowania problemów w zakresie efektywności w poszczególnych dziedzinach i analizy obszarów, w których najlepiej stosować coaching
- potrafił zidentyfikować szerokie spektrum okazji do prowadzenia coachingu oraz zaplanować sesje coachingowe w celu najlepszego zagospodarowania dostępnego czasu
- potrafił stworzyć sprzyjającą coachingowi atmosferę i wykorzystywać wachlarz stylów coachingu zależnie od specyfiki danego pracownika, zadania, sytuacji.
- umiał pomagać pracownikom w wypracowywaniu rozwiązań, motywować do ich wdrażania i kontrolować efektywność.
- miał praktykę w stosowaniu Analizy Zachowań i modelu efektywnego coachingu opracowanego przez Huthwaite.

Uczestnicy

Szkolenie jest przeznaczone dla wszystkich pracowników odpowiedzialnych za kształtowanie i rozwój efektywności pracy innych. W kontekście sprzedaży dotyczy kierownictwa działów handlowych, osób odpowiedzialnych za kontakty z klientem prowadzone przez inne osoby oraz personelu sprzedaży wyższych szczebli.

Zawartość programu

- Coaching, mentoring i doradztwo – różne funkcje, wymagania i rezultaty.
- Coaching w kulturze opartej o zarządzanie wydajnością - hierarchia celów, coaching i kontrola efektów w celu doskonalenia umiejętności.
- Rola managera w kulturze coachingu: narzędzia do ustalania priorytetów w coachingu i oceny potencjalnych korzyści.
- Diagnozowanie problemów w zakresie efektywności: docieranie do przyczyn, a nie objawów - wiedza, umiejętności, postawy, bariery zewnętrzne.
- Identyfikowanie możliwości coachingu i planowanie sesji coachingowych z uwzględnieniem posiadanych zasobów czasu.
- Znaczenie badań Huthwaite dla doskonalenia umiejętności coachów: Analiza Zachowań jako narzędzie kształtowania i pomiaru umiejętności; dopasowanie stylu do sytuacji poprzez różnicowanie zachowań.
- Style perswazji jako sposób radzenia sobie z trudnymi pracownikami – umiejętności wypracowania rozwiązań akceptowanych przez obie strony.
- Studia przypadków dające możliwości przeciwiczenia poznanych umiejętności w różnych sytuacjach coachingowych.

Prowadzący i ilość uczestników

Szkolenie jest prowadzone przez dwóch konsultantów firmy Doradca przeszkolonych i certyfikowanych przez firmę Huthwaite International. Maksymalna ilość uczestników w grupie nie może przekraczać 12 osób.