

PROGRAMUL FUNDAMENTELE COACHING – ului :

(4 workshopuri de câte două zile +
o zi de practică a examenului de certificare ICF)

I TACEREA SI ASCULTAREA IN COACHING. Un workshop de doua zile

Prezentare: Introducerea participantilor, definirea procesului de lucru.

Stabilirea grupelor de lucru (coach, client, observator) și prezentarea procesului.

TEHNICI și INSTRUMENTE : Introducere în coaching. Definiția coaching-ului, dialog vs. discuție, o "arta a conversației" ?.

Introducere practică și progresivă a fiecărui instrument de lucru :

- Aptitudini de ascultare, tăcere, punctuații verbale.
- Postura, atitudinea de receptivitate, limbajul trupului
- Impulsionarea pasivă și activă a conversației
- Reformularea eficientă
- Clarificarea lingvistică

Fiecare tehnică va fi extensiv practică de fiecare participant în grupuri restrinse, în secvențe de 5 - 10 minute.

ALTE TEME ale workshopului 1 :

Fiecare participant își va stabili obiectivele profesionale pentru a-și îmbunătăți performanța de-a lungul unui calendar de dezvoltare stabilit pe următorul an.

- Definiția scopului profesional.
- Dezvoltarea unui portofoliu de clienți (gratuit/cu plată)
- Situații manageriale sau alte împrejurări în care comunicarea este importantă și folosirea tehnicilor de coaching ar fi foarte utilă și eficientă
- O proiecție financiară pe 2 ani, cu preturi, programe de training etc. Temele vor fi prezentate în grupurile de lucru.

Cursanții sunt sfatuiți să practice după acest modul 2 zile de lucru în grupe de câte 5 – 6 colegi.

II ARTA DE A PUNE ÎNTREBĂRI. Un workshop de doua zile

Prezentare: Introducerea participantilor, definirea procesului de lucru.

Stabilirea grupelor de lucru (coach, client, observator) și prezentarea procesului.

TEHNICI și INSTRUMENTE : Introducere în coaching. Definiția coaching-ului, dialog vs. discuție, o "arta a conversației" ?.

Introducerea practică și progresivă a fiecărui instrument de lucru:

- Exprimarea și reformularea sentimentelor și intuițiilor.
- Întrebări: deschise, închise, direcționate, neutre și puternice.
- Întrebări concentrate pe soluții.
- Întrebări de schimbare a cadrului de referință al clientului.

- Intrebari concentrate pe solutiile pe care clientul le poate gasi pentru situatia data si nu pe continutul dialogului interior al clientului (axate pe « Cum ? », nu pe « De ce ? »)
- Folosirea tehnicilor de coaching in procesul de vanzare a coaching-ului.

Fiecare tehnica va fi extensiv practicata de fiecare participant in grupuri mici, in secvente de 5 - 10 minute.

ALTE TEME ale workshopului 2 :

Discutii legate de « locul coaching-ului in societate si la locul de munca » si de modul in care coaching-ul se poate dovedi un instrument extrem de util.

Cursantii sunt sfatuiti sa practice dupa acest modul 2 zile de lucru in grupe de cate 5 – 6 colegi.

III “CONTRACTAREA” IN COACHING. *Un workshop de doua zile*

Prezentare: Introducerea participantilor, definirea procesului de lucru.

Stabilirea grupelor de lucru (coach, client, observator) si prezentarea procesului.

TEHNICI si INSTRUMENTE : Introducere in coaching. Definitia coaching-ului, dialog vs. discutie, o “arta a conversatiei” ?.

Introducerea practica si progresiva a fiecarui instrument de lucru:

- Intrebari pentru clarificarea “necesitatilor” si “riscurilor” clientului : obiective, instrumentelor de masura si masurare.
- Negocierea *contractului triumfiular*.
- Contractarea pentru clientii interni.
- Contractele scrise.
- Codul etic al coach-ului. Tehnici de anti-sabotare.

Fiecare tehnica va fi extensiv practicata de fiecare participant in grupuri mici, in secvente de 5 - 10 minute.

ALTE TEME ale workshopului 3 :

- Recomandarea diagnosticului; diagnosticul in coaching
- “Jocurile” contractului, modificarea contractului, incetarea contractului
- Contractarea sesiunilor si *time-managementul* sesiunilor de coaching
- Contractarea intrebarilor/reformularilor/exprimarii perceptiilor. Contracte pentru teme de lucru si verificarea indeplinirii lor.
- Etica in contractarile de coaching.

Cursantii sunt sfatuiti sa practice dupa acest modul 2 zile de lucru in grupe de cate 5 – 6 colegi.

IV "ABORDAREA SISTEMICA" IN COACHING. Un workshop de doua zile

Prezentare: Introducerea participantilor, definirea procesului de lucru.

Stabilirea grupelor de lucru (coach, client, observator) si prezentarea procesului.

TEHNICI si INSTRUMENTE : Introducere in coaching. Definitia coaching-ului, dialog vs. discutie, o "arta a conversatiei" ?.

Introducerea practica si progresiva a fiecarui instrument de lucru:

- Tehnici sistemice si proiective in coaching
- Indicatorii relatiei Client - Coach si cum sa-i folosim in abordarea metaforica
- Relatia Client-Coach: transferuri si filtrari
- Alegerea strategica a pozitiei "joase" sau "inalte" in coaching

Fiecare tehnica va fi extensiv practicata de fiecare participant in grupuri mici, in secvente de 5 - 10 minute.

ALTE TEME ale workshopului 4 :

- Prezentarea principiilor abordarii sistemice aplicabile in coaching. Introducere in supervizarea sistemica.
- Tehnica sustragerii, constelatiile familiale, jocurile sistemice.
- Potentialul de coaching activat in interactiune cu clientul, contractele pentru secventele de lucru proiective, utilizarea video-proiectorului, flip-chart-ului, desenelor etc.
- Managementul spatiului (Gestalt), managementul timpului (proiectari in viitor).
- Relatia triumphiulara
- Folosirea strategiilor paradoxale, a intrebarilor si afirmatiilor paradoxale.

Cursantii sunt sfatuiti sa practice dupa acest modul 2 zile de lucru in grupe de cate 5 – 6 colegi.

0 zi suplimentara (inclusa in pretul celor 4 workshopuri pentru participantii care au parcurs intregul program) :

Informatii si pregatirea examenului ICF "White exams"