



SZKOŁA
COACHINGU
I MENTORINGU

Spis treści

Dla kogo przeznaczona jest szkoła? 4

Spodziewane efekty 4

Co nas wyróżnia? 4

Program szkoły 5

Organizacja szkoły 7

Koszt szkoły 7

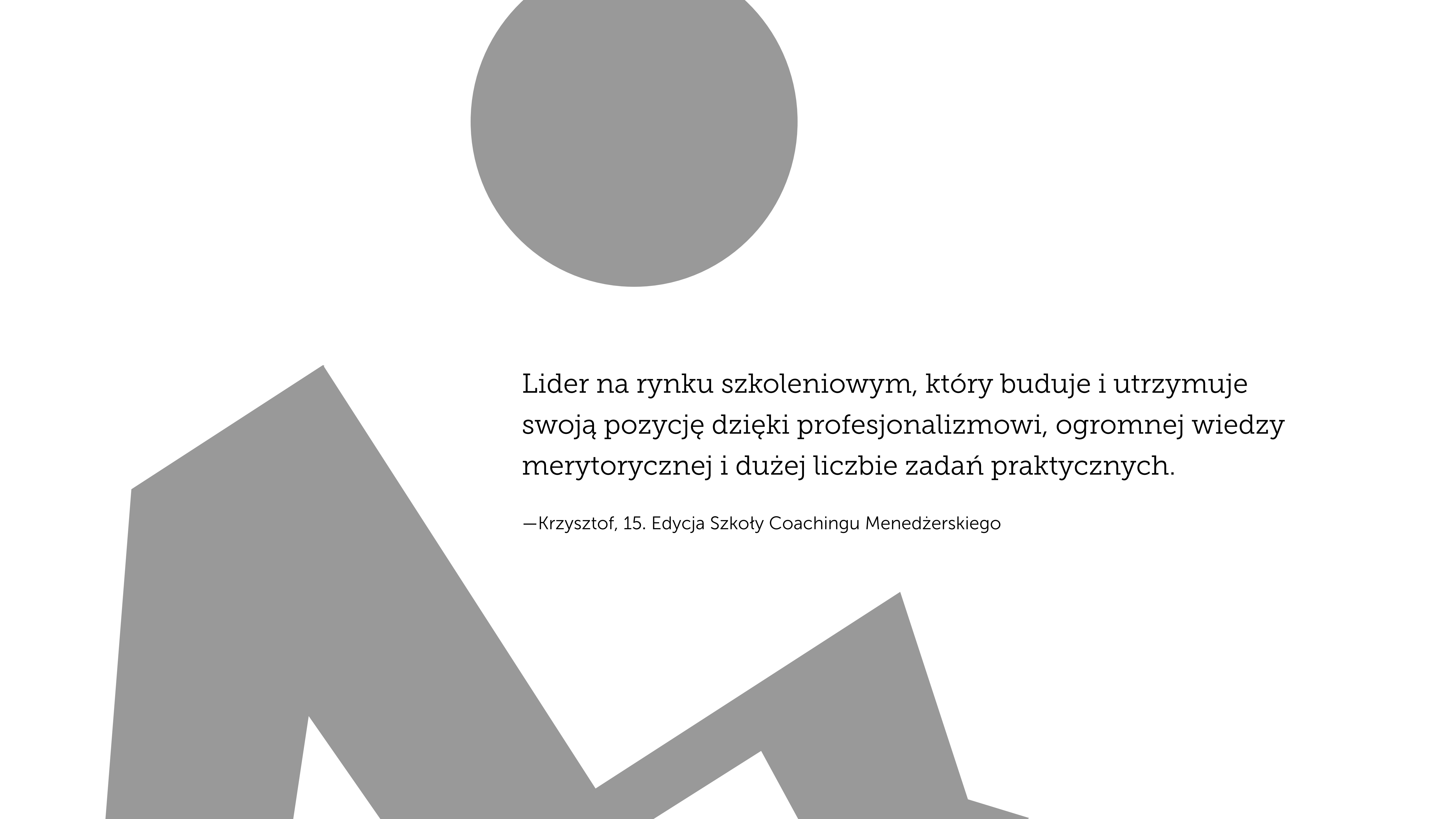
Sprawdź inne Szkoły Moderator 8

Kontakt 8

Informacje ogólne

Ziemia jest bogata w naturalne zasoby. Korzystamy z nich, ale wciąż poszukujemy nowych źródeł energii i rzadkich minerałów. Pomaga nam w tym nauka. Nasz pomysł na coaching i mentoring menedżerski jest podobny. Coach i mentor wspierają poszukiwanie rozwiązań i źródeł wewnętrznej energii. Wykorzystują do tego wiedzę jako źródło mądrych pytań, inspiracji i rozwiązań. W naszej szkole nauczysz się coachingu i mentoringu z perspektywy nauki i doświadczenia menedżerskiego. Teoria współgra z praktyką.

Twórcą metodologii i programu Szkoły jest dr Sławomir Jarmuż.



Lider na rynku szkoleniowym, który buduje i utrzymuje swoją pozycję dzięki profesjonalizmowi, ogromnej wiedzy merytorycznej i dużej liczbie zadań praktycznych.

—Krzysztof, 15. Edycja Szkoły Coachingu Menedżerskiego

Dla kogo przeznaczona jest szkoła?

Dla wszystkich tych, którzy zajmują się pracą z ludźmi w biznesie, w tym prowadzeniem coachingów, grup dyskusyjnych i spotkań. Zapraszamy przyszłych i obecnych coachów, menedżerów oraz trenerów.

Spodziewane efekty

Podczas cyklu siedmiu dwudniowych zjazdów (105 godzin):

- poznasz klasyczne i nowoczesne narzędzia coachingowe i mentoringowe,
- opanujesz zaawansowane metody komunikacji,
- zdobędziesz rzetelną wiedzę z zakresu motywacji wewnętrznej,
- poznasz prawidłowości rozwiązywania trudnych sytuacji menedżerskich,
- zdobędziesz umiejętności korzystania z wiedzy i doświadczenia w coachingu i w mentoringu.

Co nas wyróżnia?

- doświadczenie w prowadzeniu szkoły coachingu od 2007 roku
- autorska metodyka coachingu racjonalnego i mentoringu
- unikalne w Polsce podejście Evidence-Based Training

Program szkoły

SESJA I

Istota coachingu.

- Rozumienie coachingu i mentoringu w praktyce zarządzania ludźmi
- Coaching i mentoring a inne metody rozwoju pracowników
- Cele programów coachingowych i mentoringowych w biznesie
- Podstawy pracy coacha i mentora
- Cykl Kolba
- Pytania jako główne narzędzie w coachingu
- Metoda trzech kroków

SESJA II

Coaching i mentoring w działaniu

- Cele pracy coachingowej
- Cele pracy mentoringowej

- Etapy coachingu
- Psychologia na usługach mentora
- Etyczne aspekty pracy coacha
- Zadania coachingowe i mentoringowe
- Problem zdrowia psychicznego w coachingu i mentoringu
- Etyczne aspekty pracy coacha i mentora

SESJA III

Kompetencje komunikacyjne coacha i mentora

- Myślenie krytyczne w coachingu i mentoringu
- Ujawnianie intencji i uprzedzanie zastrzeżeń
- Pełna ekspresja w relacji w relacji z klientami
- Pytania paradoksalne
- Meta-pytania
- Umiejętność radzenia sobie z manipulacjami

SESJA IV

Zarządzanie dla coachów i mentorów - Motywowanie pracowników

- Styl przywództwa a motywacja
- Kary i nagrody w praktyce zarządzania
- Pobudzanie wewnętrznej motywacji
- DeKAP czyli motywujące informacje zwrotne
- Wypalenie zawodowe pracownika – wyzwanie dla menedżera
- Motywacja finansowa i pozafinansowa
- Automotywacja

SESJA V

Zarządzanie dla coachów i mentorów - Wytrwałość menedżera

- Cele zawodowe i osobiste
- Hierarchizowanie zadań
- Psychologiczne sposoby kontroli działania
- Zadania dające satysfakcję
- Indywidualny styl pracy
- Prowadzenie spotkań i zebrań
- Prowadzenie prezentacji

SESJA VI

Zarządzanie dla coachów i mentorów - Sytuacje trudne

- Prowadzenie rozmowy dyscyplinującej
- Zwalnianie pracowników
- Ocenianie pracowników
- Praca z różnymi pokoleniami
- Komunikowanie trudnych decyzji zespołowi
- Reagowanie na problemy związane ze zdrowiem psychicznym
- Delegowanie zadań i uprawnień

SESJA VII

Zarządzanie dla coachów i mentorów - Rozwiązywanie konfliktów

- Rodzaje konfliktów
- Strategie rozwiązywania konfliktów
- Pomocne techniki
- Kontrola emocji
- Komunikacja w konflikcie
- Metody ingerencji w spory
- Zasady skutecznej mediacji
- Podsumowanie szkoły

Organizacja szkoły

Warunkiem przyjęcia jest minimum średnie wykształcenie oraz predyspozycje do pracy z ludźmi.



Podstawowy program szkoły obejmuje 7 dwudniowych spotkań (14 dni, 105 godzin).



Zajęcia odbywają się w systemie weekendowym w godzinach od 9–17.



Grupa uczestników liczy nie więcej niż 16 osób.



Uczestnicy po zakończeniu programu otrzymują certyfikat ukończenia szkoły Moderadora.

Koszt szkoły

Cena szkoły zawiera:

- opiekę trenera w trakcie szkoły
- drukowane materiały szkoleniowe
- książkę z serii biblioteka Moderadora
- lunch w trakcie szkolenia
- przerwy kawowe

10 800 PLN

+ 23% VAT

Sprawdź inne Szkoły Moderatora

Szkoła Coachingu i Mentoringu

Poznaj praktyczne i sprawdzone metody coachingu oraz mentoringu. Rozwijaj swoje umiejętności komunikacji i rozwiązywania trudnych sytuacji menedżerskich. Idealne dla coachów, mentorów, menedżerów i trenerów, którzy chcą wzbogacić swoje kompetencje o narzędzia oparte na doświadczeniu i dowodach naukowych.

Szkoła Trenerów Biznesu – Narzędzia

Opanuj umiejętności tworzenia programów szkoleniowych, aktywizacji grup i radzenia sobie w trudnych sytuacjach szkoleniowych. Dla obecnych i przyszłych trenerów biznesu, którzy chcą opanować sprawdzone narzędzia i techniki, wykorzystując unikalne podejście Evidence-Based Training.

Akademia Prowadzenia Szkoleń Online

Zdobądź kompleksowe umiejętności tworzenia i prowadzenia szkoleń online, niezależnie od

poziomu Twojego doświadczenia technicznego. Program krok po kroku przygotuje Cię do pracy zdalnej, oferując wsparcie trenerów z międzynarodowymi certyfikatami i dostęp do nowoczesnych narzędzi technologicznych.

Szkoła Menedżera Projektu

Rozwijaj praktyczne umiejętności zarządzania projektami dzięki warsztatom, symulacjom i grom nagradzanym przez PMI Award. Idealne dla osób chcących zdobyć wiedzę w krótkim czasie i uzyskać państwowy dyplom studiów podyplomowych o specjalności zarządzanie projektami.

Szkoła Negocjatora

Podnieś poziom swoich umiejętności negocjacyjnych. Nauczysz się kontrolowania rozmów, rozpoznawania nieczystych chwytów i wychodzenia z trudnych sytuacji w negocjacjach. Sprawdzone i nieoczywiste narzędzia komunikacyjne. Dla osób, które prowadzą negocjacje w praktyce biznesowej.

Kontakt

Biuro – rekrutacja
tel.: +48 71 733 65 51
tel. kom.: +48 728 963 417

Moderator Sp. z o.o.
ul. Św. Józefa 1/3
50-329 Wrocław