



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Развитие управленческих навыков менеджеров с использованием «коучингового подхода»

Целевая группа

Курс предназначен для руководителей всех уровней, имеющих прямых подчиненных.

Продолжительность курса

1 день.

Теоретические основы коучинга (30%) и практические задания (70%).

Цели курса

- Ознакомить участников с теоретическими основами коучинга
- Развить навыки практического применения коучингового подхода
- Определить правила и ситуации применения коучингового подхода
- Разобрать практические ситуации участников
- Обучить применению коучингового подхода
- Дать представление о систематическом коучинге для развития сотрудников

Методика

Интерактивный игровой тренинг с большим количеством разбираемых кейсов, индивидуальными и групповыми занятиями. Участники получают возможность проанализировать свой стиль управления и понять, какой из коучинговых подходов им наиболее свойственен.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

Теория коучинга

- Какова цель коучинга
- Постулаты коучинга и «отправные точки» коучингового подхода
- Объект коучинга, условия применения

Основные техники и модели, применяемые в коучинге

- GROW-model
 - T-model
 - Практическое применение моделей
 - Ресурсное и нересурсное состояние людей
 - Как вывести сотрудника из «нересурсного состояния»
 - Примеры нересурсных состояний и способ вывода «внешний источник».
- Упражнение.**

Различные виды коучинга

- Различные виды коучинга. В чем разница
 - Каков спектр применения коучинга
 - Директивный коучинг
 - Ситуации применения
 - Плюсы и минусы директивного коучинга
 - Недирективный коучинг. Ситуации применения
 - Плюсы и минусы недирективного коучинга
 - Примеры ситуаций, когда применяются различные виды коучинга.
- Упражнения.**

Предоставление обратной связи в форме коучинга

- Роль обратной связи в коучинге
- Правила предоставления обратной связи
- Безоценочная обратная связь, что это такое
- Объекты обратной связи
- Практические примеры предоставления обратной связи. **Упражнения**

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж
+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Коучинг как система развития и обучения сотрудников

- Коучинг как система развития сотрудников
- Применение коучинга для развития сотрудников
- Внутренняя или внешняя мотивация:
 - что нами движет
 - тестирование мотивационного профиля
- Основные принципы андрагогики:
 - как учатся и развиваются взрослые
 - формы обучения и развития сотрудников на рабочем месте
- Примеры обучения сотрудников. **Упражнения**

Курс заканчивается подготовкой программы развития собственного стиля коучинга каждым из участников

Результат

- Структурированное понимание принципов коучинга.
- Осознание и оценка собственной предпочитаемой стратегии управления
Людьми.
- Овладение знаниями и навыками использования эффективных коучинговых подходов
и моделей в управлении персоналом.
- Повышение качества управленческих воздействий на сотрудников.
- Разработка индивидуальных программ развития сотрудников.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org