



EXECUTIVE COACHING

Jak zmienić potencjał w rezultat?

EXECUTIVE COACHING

Celem coachingu typu executive jest **zwiększenie satysfakcji z życia zawodowego** członków kadry kierowniczej, kluczowych specjalistów i innych osób mających duże znaczenie dla organizacji. Naszym klientom pomagamy w rozwiązaniu codziennych problemów w pracy, w sytuacjach dylematów, gdy stoją na rozdrożach, próbując podjąć decyzje dotyczące ich dalszych losów zawodowych.

Spotkania z coachami są często punktami zwrotnymi w życiu zawodowym naszych klientów.

Naszym klientom gwarantujemy, że:

- **dotrzemy do sedna problemu,**
- **wyzwolimy zaangażowanie w realizację wyznaczonych celów,**
- **nasze podejście będzie realistyczne i praktyczne.**

W coachingu nie istnieje standardowy „program”: coach i klient opracowują go **wspólnie**. Każda chwila spędzona razem jest poświęcona tym kwestiom, które w opinii klienta i coacha, zwiększą skuteczność klienta.

Od samego początku wyniki biznesowe i ich związek z indywidualnymi zachowaniami są świadomie formułowane jako cele.

Coaching służy zmianie. Zwykle na zakończenie sesji coach i klient sporządzają plan działań zmierzających do wypracowania nowych zachowań, które zostaną wypróbowane między sesjami. Zachowania te często wywierają bezpośredni wpływ na realne wyniki funkcjonowania organizacji.

Nad czym najczęściej pracujemy?

Potencjalne tematy na executive coaching wynikają z problematyki życia zawodowego liderów organizacji. Najczęstszymi tematami coachingu liderów bywają:

- Kwestie związane z **karierą zawodową**:
 - zarządzanie własną karierą: identyfikacja kolejnych etapów; budowanie osobistego wizerunku,
 - praca nad równowagą między życiem zawodowym a osobistym;
 - odpowiedź na pytanie: w jakim innym miejscu i w jaki sposób mogę wykorzystać swoje umiejętności?



CELE
COACHINGU?



TEMATY NA
COACHING?

- Kwestie związane z **relacjami międzyludzkimi**:
 - bardziej dogłębna autoanaliza oraz lepsze rozumienie innych dzięki dyskusjom i obserwacjom;
 - radzenie sobie z zakresami odpowiedzialności własnego stanowiska.
- **Zarządzanie zespołem, przywództwo**:
 - wyzwolenie potencjału członków zespołu dzięki większej skuteczności w delegowaniu, przekazywaniu informacji zwrotnej oraz coachingu;
 - jak radzić sobie z różnicami osobowościowymi w zespole, jak wykreować atmosferę lojalności i zaufania;
 - jak wpływać i motywować mało lub średnio efektywnych pracowników;
 - rozwój organizacji: nauka myślenia systemowego.
- Kwestie związane z **relacjami wewnątrz i zewnątrz organizacyjnymi**:
 - jak kreować efektywną współpracę ze współpartnerami, np. z Zarządu czy Rady Nadzorczej;
 - jak budować relacje partnerskie z innymi instytucjami.

Nasze know-how

Merytorycznie współpracujemy – korzystając z doświadczeń i metodologii – z renomowaną brytyjską firmą **Management Futures Consulting**. Nasi partnerzy przekazują nam swoją wieloletnią wiedzę zdobytą w brytyjskich firmach i instytucjach i dbają o jakość naszego rozwoju. Są naszymi mentorami i kierują procesem certyfikacji coachów w międzynarodowej instytucji akredytującej, **Institute of Leadership & Management**.

Serdecznie zapraszamy do kontaktu!

DORADCA Consultants Ltd.

ul. Wolności 18 A ,

81-327 Gdynia

tel. (0 58) 621 91 86

www.doradca.com.pl

www.managementfutures.co.uk

NASZA
METODOLOGIA