
Executive Coaching

Jak zmienić potencjał
w rezultat?

Kilka słów o DORADCA Consultants Ltd. i Management Futures

Jesteśmy firmą konsultingową specjalizującą się w coachingu typu executive. Celem prowadzonego przez nas coachingu jest zwiększenie satysfakcji z życia zawodowego naszych klientów: członków kadry kierowniczej, kluczowych specjalistów i innych osób mających duże znaczenie dla organizacji. Naszym klientom pomagamy w rozwiązaniu nie tylko codziennych problemów w pracy, ale również w sytuacjach dylematów, gdy stoją na rozdrożach, próbując podjąć decyzje dotyczące ich dalszych losów zawodowych.

Dlatego spotkania z naszymi coachami są często punktami zwrotnymi w życiu zawodowym.

Naszym klientom gwarantujemy, że:

- Dotrzemy do sedna problemu
- Wyzwolimy zaangażowanie w realizację wyznaczonych celów
- Nasze podejście będzie realistyczne i praktyczne

W prowadzonym przez nas coachingu wykorzystujemy nasze wieloletnie, szerokie doświadczenie konsultingowo-szkoleniowe na rynku polskim, w różnych sektorach, m.in.: finansowym, IT, usługowym, energetycznym, medialnym, transportowym, medycznym itp.

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

Czym jest Executive Coaching?

Wiele osób kojarzy słowo Coaching ze sportem lub z treningiem umiejętności zawodowych na stanowisku pracy.

Executive Coaching jest najnowszą i – w wielu przypadkach – najskuteczniejszą formą rozwoju zawodowego i osobistego.

Executive Coaching jest procesem stworzonym specjalnie dla podniesienia efektywności menedżerów, specjalistów i innych osób o kluczowym znaczeniu dla organizacji oraz poprawy relacji wewnątrz organizacji w celu osiągnięcia przez firmę lepszych rezultatów. Coachowie pracują z klientami nad tym, żeby w jak najlepszy sposób wykorzystali oni swój osobisty potencjał.

Celem coachingu jest zwiększenie skuteczności. Fundamentem naszej pracy jest określenie zarówno tego, czego potrzebuje sama organizacja, jak i nasz indywidualny klient, aby osiągnąć lepsze rezultaty. Coaching jest formą aktywnego uczenia się, które integruje potrzeby dwóch stron: osobiste potrzeby klienta oraz organizacji, w której on funkcjonuje.

Coaching pomaga liderom organizacji w uświadomieniu im gamy dostępnych opcji, pomaga w adaptacji do nowych obowiązków, uczy korzystania z własnych mocnych stron, redukuje zachowania destruktywne, rozwija pracę zespołową oraz wspiera zmiany w organizacji.

W jakich sytuacjach coaching może być pomocny?

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

Można tu przytoczyć następujące, zaczerpnięte z rzeczywistości przykłady:

Starszy partner w międzynarodowym biurze rachunkowym poniósł klęskę w sześciu przetargach już na etapie prezentacji. Praca z coachem doprowadziła do wniosku, że klient opierał się na całej serii mało użytecznych założeń i zachowań. Wspólnie z coachem zaplanował serię zachowań alternatywnych. Zostały one przeciwiczone podczas sesji. Wynik: w ciągu następujących 6 miesięcy klient zdobył zlecenia na łączną kwotę dwóch i pół miliona funtów.

Dyrektor kliniki akademickiej obejmując swe stanowisko odziedziczył po poprzedniku wysoki deficyt, który pod koniec pierwszego roku jego pracy wciąż pozostawał na niezmiennym poziomie. Departament zdrowia domagał się szybkich wyników. Typowe zachowanie dyrektora przed coachingiem: wszystko próbował robić osobiście, łącznie z tym, za co powinien odpowiadać dyrektor finansowy. Sfrustrowany tym dyrektor finansowy chciał odejść z pracy. Z powodu długich godzin, jakie dyrektor spędzał w biurze, jego relacje z żoną pogorszyły się. Podczas sesji coachingu klient dowiedział się, na czym polega różnica między delegowaniem zadań a ich spychaniem na innych, a także nauczył się skuteczniej zarządzać ważnymi relacjami poprzez stosowanie zasad inteligencji emocjonalnej. Wynik: w drugim roku deficyt zmniejszył się o połowę, a w trzecim spadł do zera. W małżeństwie klienta nastąpiła też znacząca poprawa.

Dyrektor dużej sieci detalicznej był bardzo nie lubiany przez swoich podwładnych, którzy uważali, że jego zachowanie jest w wysokim stopniu autorytarne. Sieć walczyła o przetrwanie na silnie konkurencyjnym rynku. Utrata zespołu uzdolnionych zaopatrzeniowców na rzecz konkurencji byłaby nie do pomyślenia. Dzięki coachingowi dyrektor nauczył się rozpoznawać sytuacje, w których potrzebna jest jego ingerencja i tego, jak sprawić, by dzięki inteligencji emocjonalnej była ona bardziej subtelna. Już po roku wyniki organizacji były odczuwalnie lepsze. Prezes w znacznym stopniu przypisuje tę poprawę zmianie w postępowaniu dyrektora oraz coachingowi, w jakim wziął on udział.

Typowe zagadnienia w coachingu osób na stanowiskach menedżerskich

Potencjalne tematy na Executive Coaching wynikają z problematyki życia zawodowego liderów organizacji. Nasi klienci nie są dysfunkcyjni, a coaching nie jest „psychoterapią w przebraniu”. Są to ludzie sukcesu, którzy szukają dodatkowych sposobów wpływu na swoje wyniki. Najczęstszymi tematami coachingu liderów bywają:

- **Kwestie związane z karierą zawodową:**
 - zarządzanie własną karierą: identyfikacja kolejnych etapów; budowanie osobistego wizerunku, jak radzić sobie podczas procesów ocen: rekrutacji, selekcji czy assessment center;
 - praca nad równowagą między życiem zawodowym a osobistym; jak dbać o własne zdrowie poprzez lepsze radzenie sobie ze stresem oraz zarządzanie czasem;
 - jak przygotować się do awansu;
 - skonfrontowanie się z myślą, że „bycie prezesem” nie jest wiecznym sposobem na karierę zawodową;
 - odpowiedź na pytanie: w jakim innym miejscu i w jaki sposób mogę wykorzystać swoje umiejętności.
- **Kwestie związane z relacjami międzyludzkimi:**
 - bardziej dogłębna autoanaliza oraz lepsze rozumienie innych dzięki dyskusjom i obserwacjom;
 - radzenie sobie z zakresami odpowiedzialności własnego stanowiska, co może być problematyczne w praktyce.
- **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.

Jak pracujemy?

Naszą filozofię pracy określają następujące standardy:

- Jesteśmy maksymalnie zorientowani na efekt;
- Precyzyjnie dopasowujemy się do indywidualnych potrzeb konkretnej osoby i zadania;
- Mamy bardzo nowatorskie podejście we wszystkim, co robimy;
- Kładziemy nacisk na praktyczny i wymierny efekt wypracowanych rozwiązań;
- W każdym przypadku zapewniamy wysoce zmotywowanych i utalentowanych ludzi;
- Podtrzymujemy obiektywizm i niezależne spojrzenie;
- Zapewniamy zastrzyk energii, entuzjazmu i zabawy w tym, co robimy;
- Łączymy wsparcie oraz wyzwania.

Zapraszamy do kontaktu:

DORADCA Consultants Ltd. Sp. z o.o.
ul. Wolności 18 A
81-327 Gdynia
tel. (0 58) 621 91 86

Osoba kontaktowa: **Dorota Porażka**
<mailto:dporazka@doradca.com.pl>

tel. kom. 605 29 28 73

Zapraszamy również na strony internetowe:

www.doradca.com.pl

www.managementfutures.co.uk

