

## Diploma o stečenom znanju u oblasti poslovnog koučinga - Postani profesionalni kouč!



### Pozivamo Vas da pohađate obuku!

PwC Akademija Vas poziva da učestvujete u obuci koučeva pod nazivom "**Business Coaching Diploma**" i dobijete diplomu o stečenom znanju i veštinama u oblasti poslovnog koučinga. Svrha obuke je da polaznicima pruži osnovna znanja i veštine u oblasti koučinga te da im omogući da počnu da obavljaju ovu delatnost u svojstvu kvalifikovanih profesionalnih koučeva i upravljaju timovima.

Program predviđa obuku u trajanju od 156 radnih sati koje propisuje **Međunarodna koučing federacija (ICF)**. Reč je o broju **sati koji su propisani za potrebe obuke tj. edukovanja kadrova u oblasti koučinga**. Osim pomenutog, program je dobio prestižnu evropsku nagradu za kvalitet **European Quality Award (EQA)** koja se dodeljuje licima zaposlenim u struci tzv. praktičarima a koju dodeljuje **Evropski savet za mentorstvo i koučing (EMCC)**.

### Ko bi mogao da bude zainteresovan?

Obuka je usmerena ka licima koja obavljaju poslove menadžera, lidera timova, zaposlenima u Službi za kadrove, trenerima poslovnih veština, savetnicima, konsultantima, psiholozima, kao i svim zainteresovanim licima za koučing i razvoj pojedinaca ili timova.

### Naš pristup koučingu

Koučing predstavlja sistemski pristup klijentu koji uzima u obzir njegovo radno okruženje, izazove u poslovanju, stepen njegove motivisanosti, vrednosti koje neguje i očekivanja u pogledu rezultata

Koučing podrazumeva odnos koji karakteriše poverenje i usmerenost ka klijentu.

Kouč zna da klijenti sami sebi predstavljaju najveći izvor inspiracije, kao i da sami kroz koučing sesije pronalaze rešenja za određene situacije.

# Jedinstvena ponuda

Prva i jedina obuka u Srbiji koja obezbeđuje pristup koučing kvalifikacijama od strane dva najveća sertifikaciona tela - ICF i EMCC.

Obuka u oblasti poslovnog koučinga **Business Coaching Diploma** obuhvata:



**Interaktivni trening** u trajanju od 15 dana - 5 modula po 3 dana, tokom koga se stiču koučing način razmišljanja, alati i tehnike



**Rad sa mentorom:**

- 7 grupnih sesija
- 3 pojedinačne tj. individualne sesije sa mentorom



**Završni ispit** polaže se pred komisijom koju čine profesionalni koučevi. Akreditacija od strane ICF i EMCC



**Lični razvoj** na osnovu temeljnog uvida u lična interesovanja i želje



**Individualna kriva učenja**



**Učenje kroz iskustvo** – uvežbavanje primene različitih koučing tehnika

- **Moduli** su metodički raznovrsni i podrazumevaju primenu različitih metoda rada i pristupa učenju kao što su: interaktivna predavanja, diskusije, demonstracija različitih koučing alata, vežbanja u paru, individualne supervizije.
- Osim pomenutog, polaznici su u obavezi da dostave dokaz da su sa različitim klijentima održali koučing sesije u ukupnom trajanju od najmanje 36 sati (može i na pro-bono tj. besplatnoj osnovi).
- **Male grupe** (do 12 polaznika).
- Polaznici koji su se prijavili za obuku pozivaju se **pre obuke na ulazni intervju sa predavačima.**
- **Kotizacija:** Rana registracija do 23. septembra - EUR 3,500 + PDV

Standardna registracija do 7. oktobra - EUR 3,800 + PDV

# Program

## Uvodni modul – Koučing način razmišljanja

Vreme trajanja: 3 dana



### **1. dan**

- Uvod u obuku
- Predstavljanje polaznika
- Uvod grupni koučing
- Određivanje predstavnika koučing grupe
- Predstavljanje sebe putem metafore
- Sastavljanje povratne informacije
- Moćna pitanja koja koučevi postavljaju tokom koučing sesija
- Herojsko putovanje - Pričanje priče, odnosno popularno „storytelling”

### **2. dan**

- Suočavanje unutrašnjim protivnikom, koji je stalni kritizer – „Ukrotite svoje gremline”
- Promena načina razmišljanja kroz postavljanje pitanja
- Okvir problema i definisanje rešenja problema

### **3. dan**

- Mapa snova/želja - Izrada i prikazivanje
- Način razmišljanja - Rekapitulacija
- Povratna informacija o odslušanom segmentu programa "Način razmišljanja"

## Modul I: Izgradnja odnosa između kouča i njegovog klijenta

Vreme trajanja: 3 dana

### *Osnove odnosa između kouča i klijenta*

- Koučing - definicije i ciljevi
- Stubovi koučing procesa
- Paradigma/bitnost mape u procesu koučinga
- Promene u toku koučinga
- Koučing kao alat koji se koristi u poslovnim odnosima
- Etički kodeks Međunarodne koučing federacije (ICF) i Evropskog saveta za mentorstvo i koučing (EMCC)
- Definisavanje ugovora o koučingu
- Koučing u donosu na druge programe (mentorstvo, obuka, psihoterapija)
- Uvod u alate koji se koriste u koučingu (postavljanje pitanja, tehnike, povratna informacija, metafore)
- Klasičan koučing postupak
- Klasična koučing sesija
- Osnov svake koučing odnosa je osećaj sigurnosti i poverenja
- GROW model kao alat u procesu poslovnog koučinga

### *Jačanje samopouzdanja kouča*

- Stilovi komunikacije (PCSI®/BELBIN®/MBTI®)
- Stepen samosvesti kouča i njegova životna pozicija
- Dilts i njegovi logički nivoi kao polazište za podizanje samosvesti kod kouča
- Problemi u procesu koučinga
- Pojam supervizije u koučingu

### *Komunikacija u toku procesa koučinga*

- Uspešna komunikacija u toku procesa koučinga - uloga komunikacije i njen značaj
- Postavljanje pravih pitanja i reakcija sagovornika u procesu koučinga (pitanja i reakcije sagovornika koje dovode do sprovođenja postavljenih ciljeva i zadataka)
- Određivanje tempa; vođenje i podsticanje
- Tri nivoa aktivnog slušanja
- Tehnike aktivnog slušanja
- Obraćanje pažnje na jezik u upotrebi; jezičke zamke koje vrebaju u procesu koučinga
- Prilagođavanje sopstvenog ponašanja, odnosno odabira određenog govora i jezika u komunikaciji sa klijentom; uspostavljanje uzajamnog odnosa sa klijentom, namera kouča
- Meta programi: kako razumeti standarde klijenta (tj. njegov način funkcionisanja i razmišljanja u određenim situacijama)

### *Koučing kao metod za jačanje samopouzdanja klijenta*

- Kreativne metode za jačanje samopouzdanja: korišćenje karata, priča, metafora, ponavljanje vizije
- Dilts i njegovi logički nivoi kao metod za jačanje samopouzdanja klijenta
- Koučing u skladu sa identitetom i sistemom vrednosti klijenta
- Efekat privođenja koučinga kraju

## Modul II: Kreiranje budućnosti – postavljanje ciljeva

Vreme trajanja: 3 dana

### *Postavljanje ciljeva u koučingu*

- Postavljanje ciljeva u procesu koučinga
- Bitnost sfera uticaja prilikom postavljanja ciljeva koučinga
- Preciziranje ciljeva: realno odmeravanje svakog cilja
- Korisne tehnike prilikom postavljanja ciljeva: cilj i efekat cilja, rad na rešavanju dilema

### *Ravnoteža između resursa*

- Procena trenutne situacije kao početak procesa i toka koučinga
- Ravnoteža između resursa - matični model za aktivnosti i tehnika
- Asocijacija i disocijacija

### *Planiranje aktivnosti*

- Planiranje aktivnosti kao neophodan element u postupku sprovođenja postavljenih ciljeva i zadataka u delo
- Rad na formiranju/uklanjanju navika
- Kaizen metoda (politika malih koraka)
- Pristup usmeren na pronalaženje rešenja

## Modul III: Oslobađanje, odnosno povećanje ličnog potencijala

Vreme trajanja: 3 dana

### *Oslobađanje ličnog potencijala: rad na formiranju/uklanjanju uverenja i stavova*

- Rad na formiranju/uklanjanju uverenja i stavova
- Ograničavajuća uverenja kao uzrok blokade
- Uklanjanje ograničavajućih uverenje - metoda postavljanja pitanja
- Metafora kao metod rada na formiranju/uklanjanju uverenja i stavova
- RBT(Racionalno-biheviornalna terapija)
- Rad - Bajron Kejt (Byron Katie)

### *Inovacije - nekonvencionalno razmišljanje*

- Tok – optimalno stanje uma
- Koučing tehnike koje se koriste kako bi se podstaklo stvaranje novih kreativnih ideja
  - Strategija kreativnosti Volta Diznija
  - SPP

### *Drugi alati koji se koriste u radu sa Klijentom*

- Elementi sistemskog koučinga



# Program

## Modul IV: Izgradnja zadovoljavajućih odnosa kao izvor uspeha

Vreme trajanja: 3 dana

### *Izgradnja zadovoljavajućih odnosa*

- Uspešne tehnike rada na izgradnji poslovnih i ličnih odnosa
  - 4 perspektive odnosa sa drugim ljudima
  - Value bridge (most koji spaja različite sisteme vrednosti)
  - Socijalna panorama
- Koučing kao metod pružanja podrške rešavanju konflikata

### *Oslobađanje/jaćanje unutašnje motivacije*

- Uvod u koaktivan model koučinga
- Mali planovi vs Veliki planovi
- Rad na intuiciji
- Praksa: koučing za potrebe postizanja osećanja ispunjenosti , ravnoteže, realizacije procesa



# Ispit za sertifikaciju

Završni ispit se polaže iz 2 dela:

**1. Teorijski deo ispita – test**

**2. Praktični deo ispita – koučing seansa sa klijentom**

Po završetku obuke polaznici dobijaju dva sertifikata:

1. Sertifikat kompanije PwC, kojim se potvrđuje da je polaznik pohađao obuku u trajanju od 156 radnih sati, koje propisuje ICF. Reč je o broju sati koji su propisani za potrebe obuke tj. ekukovanja kadrova u oblasti koučinga (ACSTH)
2. Sertifikat kompanije PwC, sa prestižnom oznakom za kvalitet European Quality Award (EQA) koju dodeljuje Evropski savet za mentorstvo i koučing (EMCC) – Polaznik dobija ovaj sertifikat kada podnese dokaz da je sa različitim klijentima održao koučing sesije u ukupnom trajanju od najmanje 36 sati.

Po dodeli prvog sertifikata polaznici imaju pravo da podnesu zahtev za izdavanje pojedinačnih sertifikata (kojim se priznaju zvanja ACC, odnosno PCC ) po osnovu ACSTH.

Sertifikat mogu da steknu lica koja:

- Imaju diplomu o stečenom znanju u oblasti poslovnog koučinga -Business Coaching Diploma (polože ispit za sticanje BCD)
- Dostave audio snimak koučing sesije za procenu od strane ICF
- Obave 10 sesija sa licem u zvanju registrovani mentor kouč pri Međunarodnoj federaciji koučeva
- Polože ICF online Coach Knowledge Assessment

Po dodeli drugog sertifikata članovi Evropskog saveta za mentorstvo i koučing (EMCC) dobijaju mogućnost da svoj profil unesu u međunarodnu bazu sertifikovanih koučeva Evropskog saveta za mentorstvo i koučing.



# Naši predavači

Predavači i instruktori angažovani na realizaciji obuke koučeva pod nazivom **Business Coaching Diploma** su stručnjaci sa višegodišnjim poslovnim iskustvom i iskustvom u oblasti koučinga, i što je najvažnije, to su entuzijasti koji znaju da podstaknu inspiraciju i ideje kod ljudi.

Predavači i instruktori su akreditovani koučevi sa licencom Međunarodne koučing federacije.



## **Mirjana Gomilanović**

*Koučing za izvršne direktore i lidere  
Generalni direktor agencije "One2Grow"*

Mirjana je profesionalni sertifikovani kouč u oblasti razvoja lidera i organizacionog rasta, autor je knjige "Svetionik u meni" i izvršni je direktor Agencije "One2grow" koja se bavi koučingom za izvršne direktore.

Njena specijalnost su razvoj liderskih kompetencija, integrisanje poslovnog i privatnog života i upravljanje promenama, utvrđivanje misije, vizije i vrednosti kompanije iz kojih proizlazi korporativna kultura. Mirjana veruje da smo svi rođeni da budemo srećni, stoga se njen rad može okarakterisati kao rad na maksimizaciji snaga i znanja pojedinaca u cilju razvoja organizacije i društva u celini.

Mirjana se bavi realizovanjem projekata za potrebe rukovodstava i zaposlenih u velikim međunarodnim kompanijama, osmišljenih kao rad sa pojedincima i timovima. Ona je akreditovana od strane brojnih konsultantskih kompanija u svetu i stekla zvanje: profesionalni sertifikovani kouč pri Međunarodnoj federaciji koučeva (PCC ICF), ICF registrovani mentor kouč pri Međunarodnoj federaciji koučeva, Erickson kouč, PCM kouč, Persona Global konsultant; SDI konsultant; Points of You trener i kouč; saradnik Oxford Leadership Academy, NLP BP i druga zvanja.



## **Darko Marković**

*Sistemski executive coach, trener i konsultant za organizacioni razvoj*

Darko je završio master studije iz psihologije i obuku u oblasti psihoterapije (REBT, Psihodrama). Posедуje sertifikate nakon završenih modula obuke: "Umetnost i nauka koučinga" (Erickson College International), Razvoj liderskih sposobnosti na osnovu emocionalne inteligencije (Weatherhead School of Management, USA), Dinamika sistema u organizacijama (Bert Hellinger Instituut, NL).

Osim pomenutog, ovlašćen je da u programima koučinga koristi razvojne alate kao što su Kontrolna lista emocionalnih i socijalnih kompetencija (Hay Group, UK) i Kontrolna lista za sagledavanje i raspoređivanje jakih strana sopstvene ličnosti. Tokom 20 godina rada na poslovima pružanja usluga savetovanja, radio je sa brojnim klijentima među kojima su multinacionalne kompanije, institucije EU i međunarodne organizacije u više od 30 zemalja u svetu.

Prioriteti njegovog rada i fokusu interesovanja su razvoj liderskih potencijala, uspostavljanje timske dinamike, interkulturalna kompetentnost za globalno poslovanje i sistemske promene. Vlasnik je agencije Inn.Side – learning and development.



# Kontakt osobe



## ***Miro Smolović***

Lider, PwC Akademija  
+381 64 8574000  
miro.smolovic@pwc.com

## ***Tatjana Dedić***

Koordinator, PwC Akademija  
+381 64 8574017  
tatjana.dedic@pwc.com



*Za više informacija posetite naš veb sajt:*  
***[www.pwcacademy.rs](http://www.pwcacademy.rs)***