

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 nakon koje polaznici stiču sertifikat koji izdaju dve međunarodne koučing organizacije, ICF i EMCC.

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



Interaktivnu radionicu u trajanju od 15 dana tokom koje se primenjuju koučing tehnike i alati (Način razmišljanja, Moduli I-IV)



Rad sa mentorom:

- 7 pojedinačnih tj. individualnih sesija sa mentorom
- 1 pojedinačna tj. individualna sesija 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

- **Radionice** su metodski raznovrsne i podrazumevaju primenu različitih metoda rada i pristupa učenju kao što su: interaktivna predavanja, diskusije, demonstracija različitih koučing alata, vežbanja u paru, analiza slučajeva, zadaci sa podelom uloga, praćenje rada grupe/mentorski rad.
- 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 sastanak sa glavnim predavačem.**
- **Kotizacija:** Rana registracija do 18. septembra - EUR 3,500 + PDV

Standardna registracija do 4. oktobra - EUR 3,800 + PDV

Program

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 - matrični 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: Oslobođanje, odnosno povećanje ličnog potencijala

Vreme trajanja: 3 dana

Oslobođanje 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 kakobi se podstaklo stvaranje novih kreativnih ideja
 - Strategija kreativnosti Volta Diznija
 - SPP

Drugi alati koji se koriste u radu sa Klijentom

- Elementi geštalt principa/Obraćanje pažnje

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
 - Sistemski rad– 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. culture. 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

Sistemska 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