

# COACHING W OPARCIU O SILNE STRONY

**Trenerzy: Krzysztof Filarski i Mariusz Siechowicz**

## **Cel szkolenia:**

Znajdziesz odpowiedź na pytanie, jak zadbać o rozwój każdego z pracowników i jego motywację, bez ciągle koncentrowania się na słabych stronach. Jednocześnie wspólnie zadamy o to, by mieć pewność, że każdy członek Twojego zespołu wie, czego się od niego wymaga, i może liczyć na wsparcie swojego coacha.

## **Jakie zagadnienia obejmuje szkolenie:**

Coaching, koncepcja wywodząca się ze sportu, znajduje zastosowanie w biznesie. W obu tych dziedzinach ciągły rozwój i doskonalenie, bez straty z oczu celu, jest podstawą.

Szczególnie w tak wielowymiarowym obszarze, jak biznes, warto dodatkowo oprzeć się na wiedzy psychologicznej, która ogólnie mówi nam: na co mam wpływ, a na co nie mam? Co mogę zrobić z tym, co pozostaje w moim obszarze wpływu? Jak neutralizować to, czego zmienić nie mogę? Stosować ideę coachingu w zespole to na początek określić te obszary. Poznasz i nauczysz się rozróżniać brak wiedzy lub umiejętności od złej postawy lub braku talentu. Z tą wiedzą o podstawowym znaczeniu, którą poznasz na pierwszym etapie szkolenia, wejdziemy głębiej w szczegółowe zasady coachingu.

Dalej poznasz możliwości, jakie daje idea coachingu w codziennej pracy zespołów. Coaching znany najwyższej kadry menedżerskiej może być jednocześnie Twoim stylem działania, jeśli dobrze poznasz jego założenia (prawidłową diagnozę potencjału pracownika, jasne komunikowanie idei coachingu w zespole, precyzyjnie i partnersko postawione cele, etyczne zasady udzielania informacji zwrotnej). Założenia te różnią profesjonalny coaching biznesowy od metody prób i błędów („wszystkiego już próbowałem, to może ten coaching wreszcie spowoduje, że zaczną ciężiej pracować!”). Dalej coaching to zasady prowadzenia rozmowy, obserwacji zachowań, zadawania pytań, budowania świadomości. Będziesz miał wiele okazji, by poćwiczyć prowadzenie rozmów.

## **Korzyści dla uczestników:**

Coaching daje olbrzymie możliwości „tradycyjnym” zespołom składającym się z menedżera i pracowników. Jest zarazem milowym krokiem od stylu: „rób tak, bo tak mówię”, do stylu wspierania w rozwoju i jednocześnie realizacji celów. Rozwijają samoświadomość i kulturę dialogu. Jest stylem przejrzystym, bez tricków i manipulacji. Jednocześnie jest zbiorem aktualnie najlepszych praktyk efektywnego zarządzania ludźmi.

## Trenerzy

### Krzysztof Filarski

Psycholog społeczny, praktyk, wykładowca Wyższej Szkoły Społeczno - Ekonomicznej, trener i konsultant HR Pracował także dla Instytutu ZTI. Przez trzy lata pracował jako samodzielny szkoleniowiec i konsultant d.s. wpływu grupowego. Prowadził zajęcia na kierunkach społecznych i ekonomicznych dla studentów KUL i UMCS z zakresu komunikacji, asertywności i przeciwdziałania manipulacji. Po ukończeniu kursów menedżerskich, handlowych i trenerskich pracował jako asystent - szkoleniowiec w Akademii Rozwoju Biznesu. Organizował i współprowadził szkolenia z zakresu synergii zespołu, komunikacji z klientem i rozwoju osobistego.

Pracował z handlowcami, pracownikami średniego i wyższego szczebla menedżerskiego firm z branży informatycznej, energetycznej, elektrotechnicznej i ubezpieczeniowej. Ukończył Podyplomowe Studia Menedżerskie w Instytucie ZTI.

### Mariusz Siechowicz

Z wykształcenia ekonomista, z zamiłowania konsultant i coach. Posiada Międzynarodowy Certyfikat Coacha organizacji ICC. Specjalizuje się w realizacji kompleksowych projektów z zakresu budowania partnerskich relacji z Klientami oraz zarządzania ludźmi w oparciu o coaching. W ramach realizowanych projektów m.in. wdraża Standardy Obsługi Klienta i coaching w organizacjach oraz wspiera rozwój pracowników w oparciu o ich naturalny potencjał. Projekty, które realizuje są nastawione na efekt. Dlatego każdy z nich zaczyna się od gruntownej analizy sytuacji, a kończy rozwiązaniami wspierającymi projekt, takimi jak spotkania follow-up, coaching, czy badania metodą Tajemniczego Klienta. To co łączy projekty, to oparcie ich na jasnych zasadach: żadnej manipulacji Klientami i pracownikami, żadnych skomplikowanych technik wpływu. Co proponuje w zamian? Przejrzyste, partnerskie zasady współpracy gwarantujące długookresowe korzyści dla obu stron. A przy okazji... czyste sumienie. Doświadczenie zawodowe zdobywał pracując m.in. dla takich firm jak ING, czy Medicover. Posiada certyfikat ukończenia kursu "Train the Trainers" dający uprawnienia do szkolenia przyszłych trenerów. Doświadczenie z zakresu prowadzenia szkoleń nabywał również pracując na zlecenie Rządu RP. W ramach kampanii informacyjnej towarzyszącej wdrażaniu nowego systemu emerytalnego przeprowadził ok. 100 szkoleń dla grup o bardzo zróżnicowanej specyfice. Pracę z uczestnikami szkoleń ułatwia mu duże doświadczenie z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi. Potwierdzeniem umiejętności w tym obszarze jest m.in. przyznanie tytułu Członka Honorowego Izby Przemysłowo-Handlowej Ziemi Radomskiej. Jest członkiem AIESEC Alumni. W ramach dzielenia się wiedzą wspiera organizacje studenckie skupiające przyszłych liderów. Był również wykładowcą na największej w Polsce Konferencji Sprzedaż.

## EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: [extreme@extreme.com.pl](mailto:extreme@extreme.com.pl) [www.extreme.com.pl](http://www.extreme.com.pl) [www.grupaextreme.pl](http://www.grupaextreme.pl)

**FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY NA SZKOLENIE OTWARTE**

Prosimy o przesłanie wypełnionego formularza:  
 faxem pod nr: **+48 22 436 63 64**

e-mailem: [szkolenia@extreme.com.pl](mailto:szkolenia@extreme.com.pl)

<b>Zamawiający Szkolenie</b>	
Firma:	NIP:
Ulica:	Tel.:
Kod:	Fax:
Miejscowość:	E-mail:

<b>Zgłoszenie dotyczy następujących szkoleń</b>		
Szkolenie:	Data:	Miejscowość:
Szkolenia:	Data:	Miejscowość:

Warunkiem udziału wymienionych niżej osób w szkoleniu jest przesłanie wypełnionego formularza wraz z podpisem osoby uprawnionej od akceptacji kosztów szkolenia oraz dokonanie wpłaty na podany poniżej numer konta w terminie nie krótszym niż 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia.

Anulowanie zgłoszenia udziału w szkoleniu musi być dokonane w formie pisemnej (przesłane faksem wraz z podpisem) w terminie nie krótszym niż 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia. W przypadku przekroczenia wyżej określonego terminu, Zamawiający Szkolenie zobowiązany jest do uiszczenia opłaty w wysokości 100% kosztów uczestnictwa w szkoleniu.

<b>Osoby zgłaszane na szkolenia</b>						
Imię i nazwisko	Stanowisko	Nazwa szkolenia	Telefon	Fax	E-mail	Cena za osobę
					Łączna kwota	
					Rabat	
					Do zapłaty	

Opłatę za Szkolenie należy wpłacić na poniższy numer konta:

17 1240 1125 1111 0000 0701 2677 prowadzony przez: Bank Pekao S.A. IX O/Warszawa

Wyrażam zgodę na przetwarzanie zawartych w formularzy danych osobowych dla celów marketingowych przez firmę ZB Corp. (Extreme Management Solutions - Extreme Group) zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (z dnia 29 sierpnia 1997 roku, Dz. U. Nr 133, poz. 833) oraz na otrzymywanie pocztą elektroniczną informacji marketingowych dotyczących szkoleń i usług doradczych Extreme Group, zgodnie z ustawą o świadczeniu usług drogą elektroniczną (z dnia 18 lipca 2002 roku, Dz. U. Nr 144, poz. 1204 z późn. Zm).

Oświadczam, że zapoznałem/-łam się i akceptuję warunki uczestnictwa w szkoleniach otwartych organizowanych przez firmę ZB Corp.

.....  
 Data

.....  
 Podpis osoby uprawnionej do akceptacji kosztów

.....  
 Pieczęćka

**EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP**

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: [extreme@extreme.com.pl](mailto:extreme@extreme.com.pl) [www.extreme.com.pl](http://www.extreme.com.pl) [www.grupaextreme.pl](http://www.grupaextreme.pl)