

Программа
развития
мастерства

Саша
Дудоров

В ТЕНИ ОГНЕННОГО ДЕРЕВА МАСТЕР КОМАНДНОГО КОУЧИНГА

Для кого эта программа

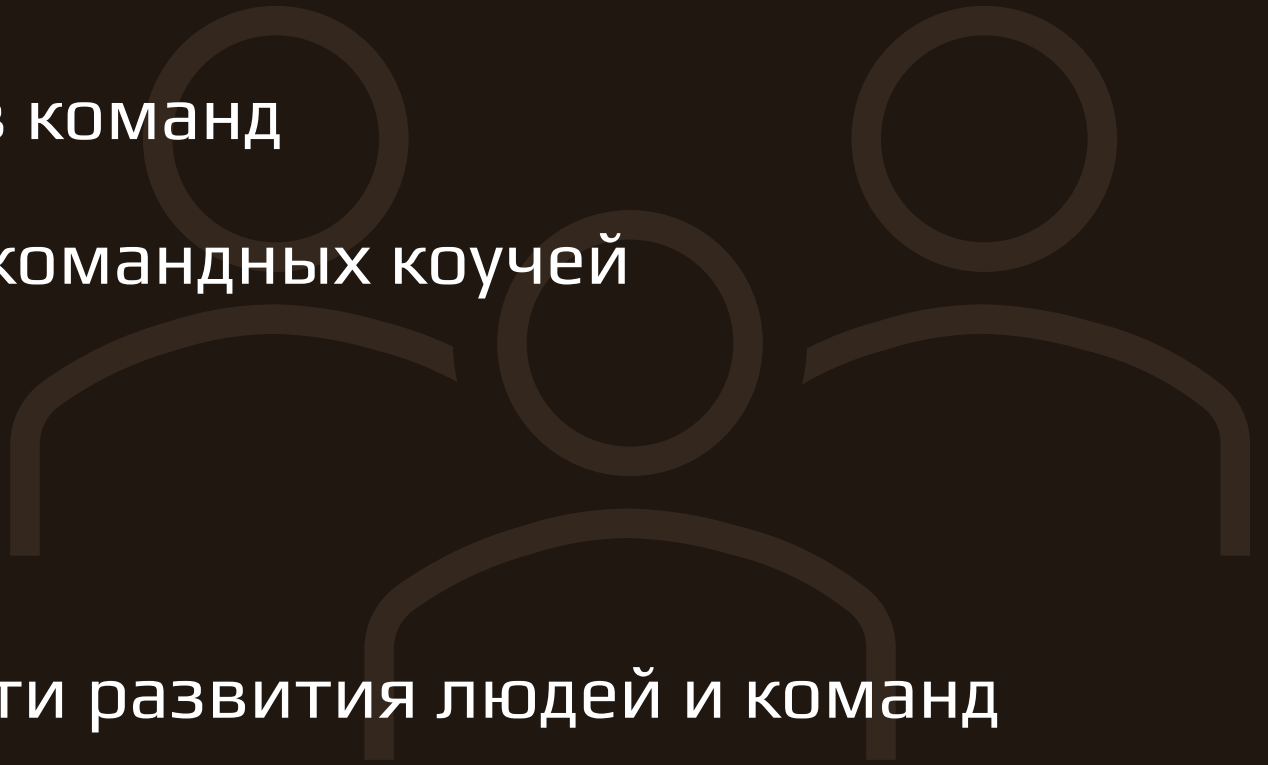
Для руководителей и лидеров команд

Для коучей «один-на-один» и командных коучей

Для проектных менеджеров

Agile специалистов

Для профессионалов в области развития людей и команд



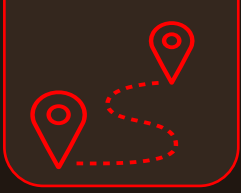
Цели программы

Развитие навыка командного коуча

Повышение личной эффективности и улучшение результатов работы с командой

Освоение новых методов управления командами

Управлять командными процессами по циклу
Вовлекающего лидера



Маршрут

Основные
понятия и
принципы

Навыки коуча

Командные
сессии

О тренере

1

3

5

7

2

4

6

8

Подходы,
модели,
техники

Обзор процесса
командного
коучинга

Практика
командного
коучинга

Форматы
проведения
и стоимость

Основные понятия и принципы

- О данной мастерской. Определим ожидания
- Что такое команда + коучинг = командный коучинг
- Что помогает и мешает командной эффективности?
- Высокоэффективная команда. Пять основных дисциплин
- Подходы к работе с командой. Групповой коучинг, Командная фасилитация, Командообразование, Регулярный менеджмент
- Цикл Вовлекающего лидерства. Место командного коучинга

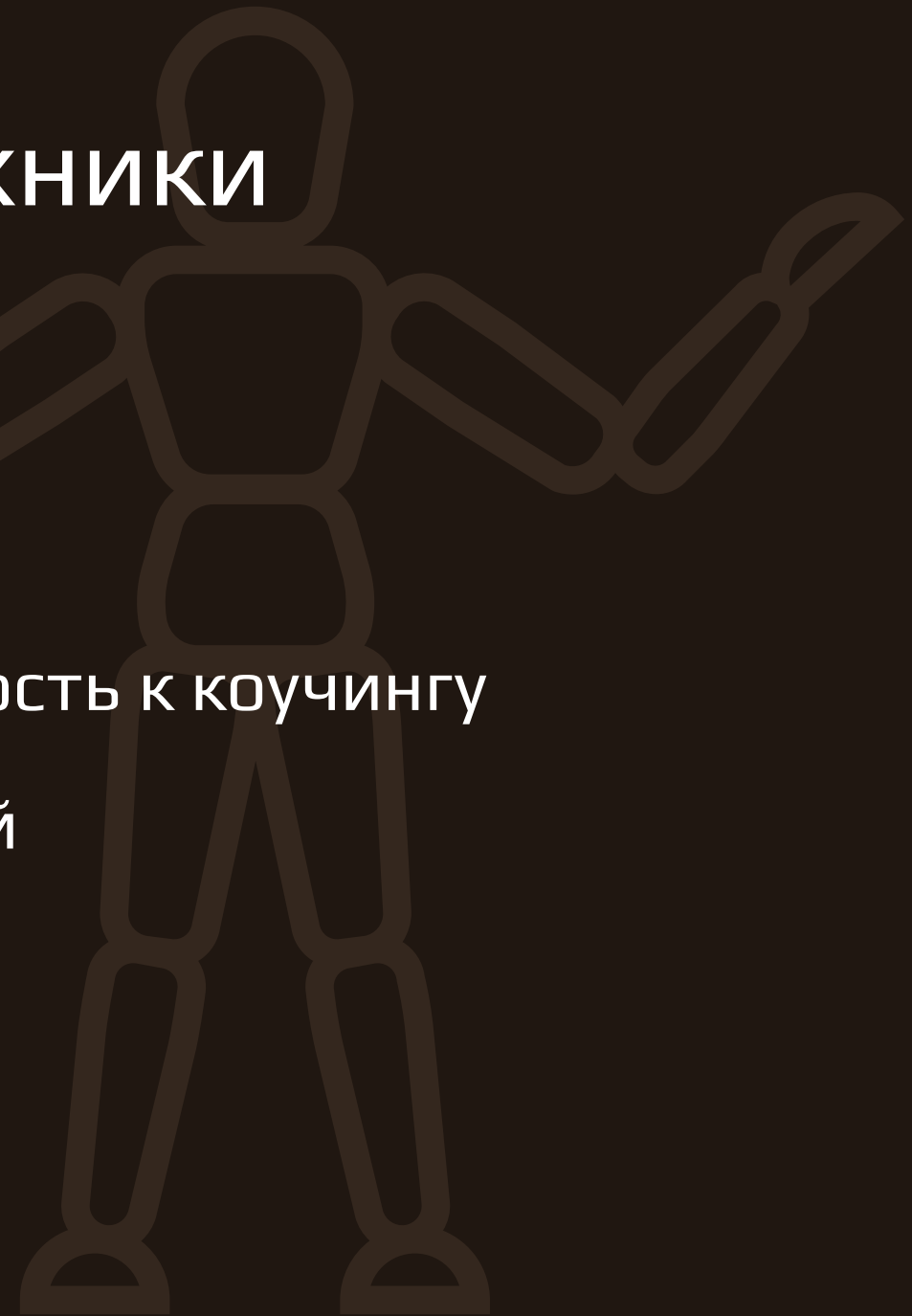
1.1

Вовлекающее лидерство, Годовой цикл



Подходы, модели, техники

- Процесс командного коучинга
- Подготовительный этап. Готовность к коучингу
- Контракт с лидером и с командой



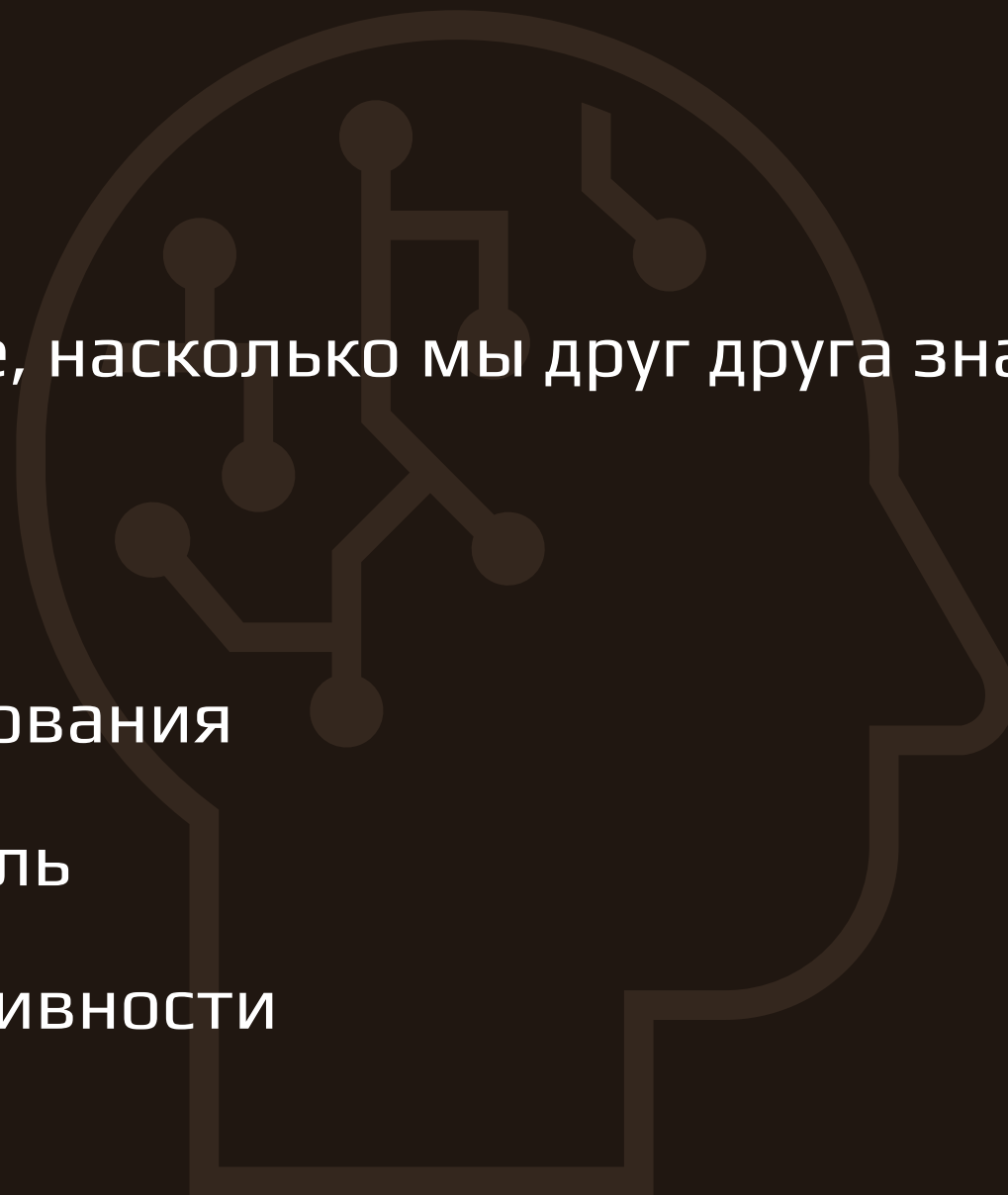
Навыки коуча

объем материала зависит от уровня группы и продолжительности обучения

- Модель To GROW, примеры вопросов
- Основная модель командного Ко-Активного коучинга. Командоцентричность
- Ключевые понятия Слушание, Интуиция, Активное обучение, Управление собой, Любознательность

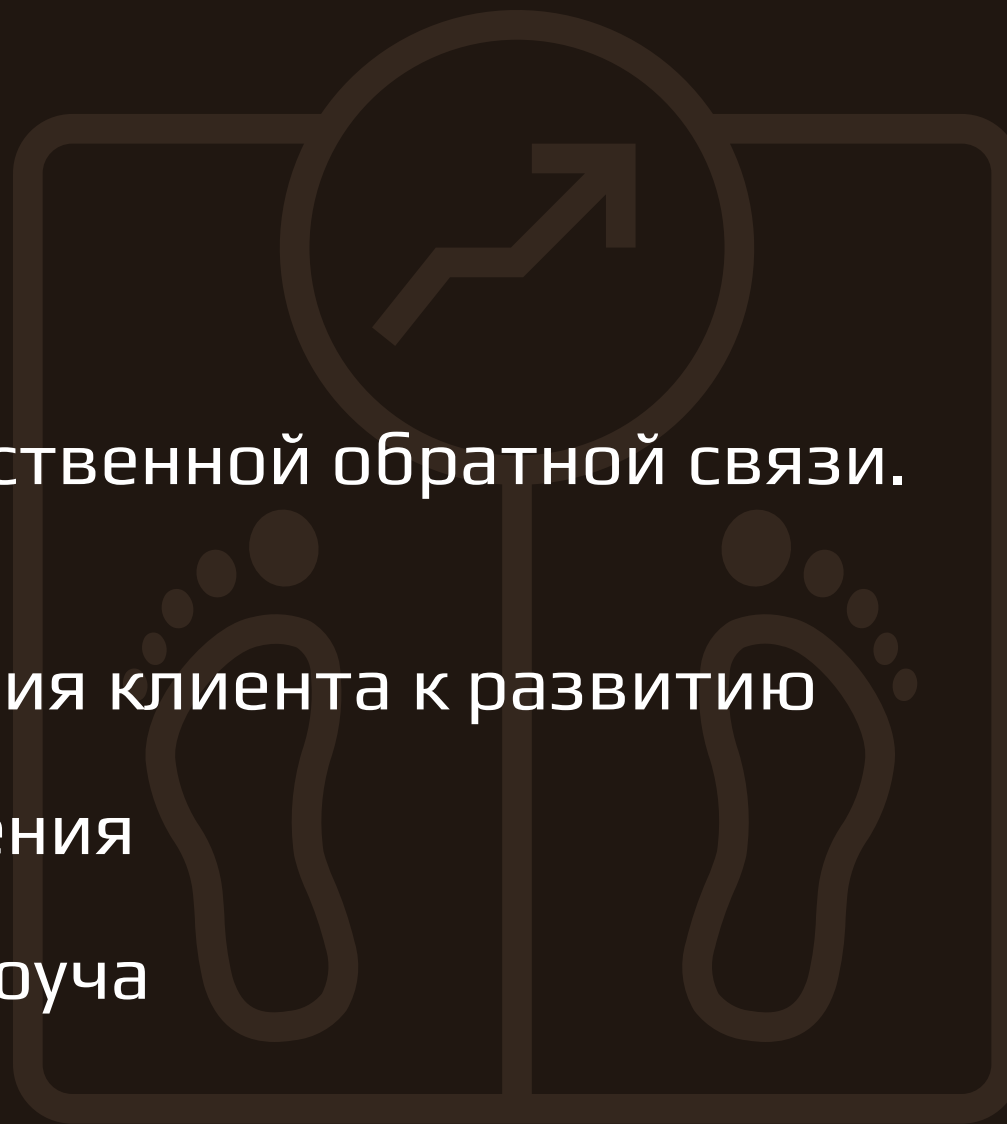
Навыки коуча

- Взаимоотношения в команде, насколько мы друг друга знаем
Модель Окно ДжоХари
- Различные типы слушания
- Четыре шага переформулирования
- Лингвистическая Мета-модель
- Конфронтация в случае пассивности
- Логические уровни



Навыки коуча

- Сила метафор
- Обратная связь. условия действенной обратной связи. Поведение и идентичность
- Конфронтация для побуждения клиента к развитию
- Три ограничивающих убеждения
- 8 компетенций командного коуча

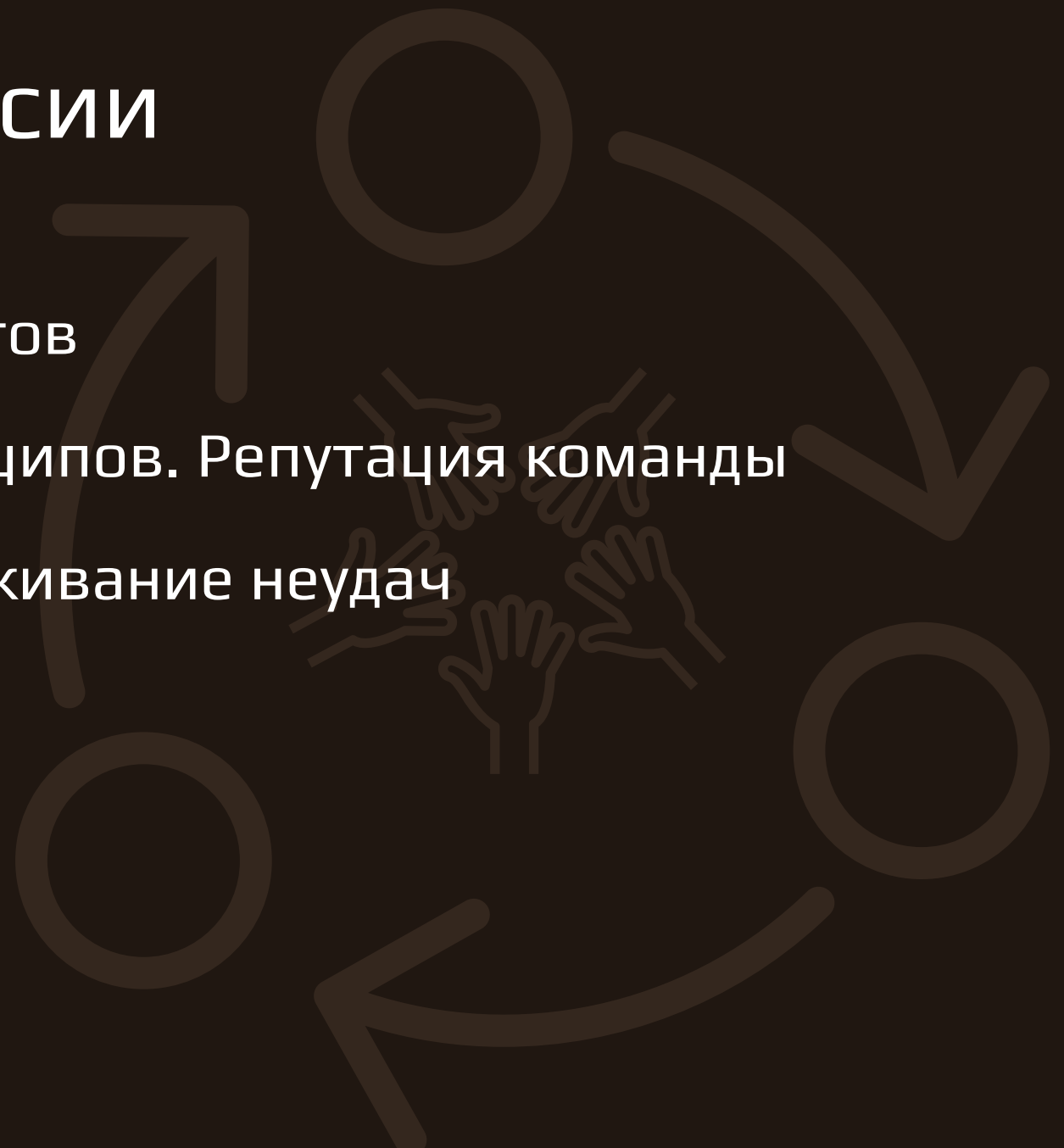


Обзор процесса командного коучинга

- Корневые причины неэффективности команд
- Работа с сопротивлением, процесс оплакивания прошлого
- Пространство психологической безопасности

Командные сессии

- Урегулирование конфликтов
- Выработка правил и принципов. Репутация команды
- Решение трудностей. Проживание неудач
- Празднование побед
- Новые члены команды



Практика командного коучинга

- С чего начать. Основные сценарии
- Диалоги о результатах коучинга
- Личный план развития



Дудоров Александр

Коуч руководителей и собственников, мастер фасилитации, спикер и ведущий конференций, консультант по управлению, Директор IMPER Group

Преподает в Бизнес-школах МГИМО, РАНХиГИС, РГУНГ им ИМ Губкина, ВШЭ

Автор программ и методик

Член правления Российской ассоциации фасилитаторов, член международных профессиональных ассоциаций IAF, IFVP

Образование: MBA маркетинг и HR - МИРБИС

Инженер системотехник - РГУ им И.М. Губкина



Дополнительно:

Курс «Управленческий коучинг» Academy Of Executive Coaching», John Leary-Joyce

Курс подготовки профессионального коуча NovaTerra

Курс «Командный коучинг» Дэвид Клаттербак
«Коучинг гениальности» Майлз Дауни

Практику по технологии фасилитации проходил в **Pinpoint Facilitation** и **ICA: UK (Великобритания)**, **STORMZ** (Франция), технологии фасилитации Стратегическое планирование, Кимберли Бейн (Канада), «Agile», «Facilitating Agile», Arie van Bennekum, Gerardo de Luzenberger, Курс тренеров ИТ СПб, и др.

Ключевые клиенты:

Сбербанк, ЦБ РФ, Ростелеком, РЖД, Северсталь, Ланит, ФГУП «Гознак», Лукойл, Росгосстрах, Ростелеком, Объединенная энергетическая компания, ИЛИМ групп, Инвитро, Балтика, МБН РУСАГРО, МВидео, Альфа банк, МТС, X5, GE, Exxon Mobil, Mars, Pfizer, AZ, PWC, EY, Colgate-Palmolive, Danone, Leroy Merlin, World Skills Russia, Общественные организации и ассоциации, и др.

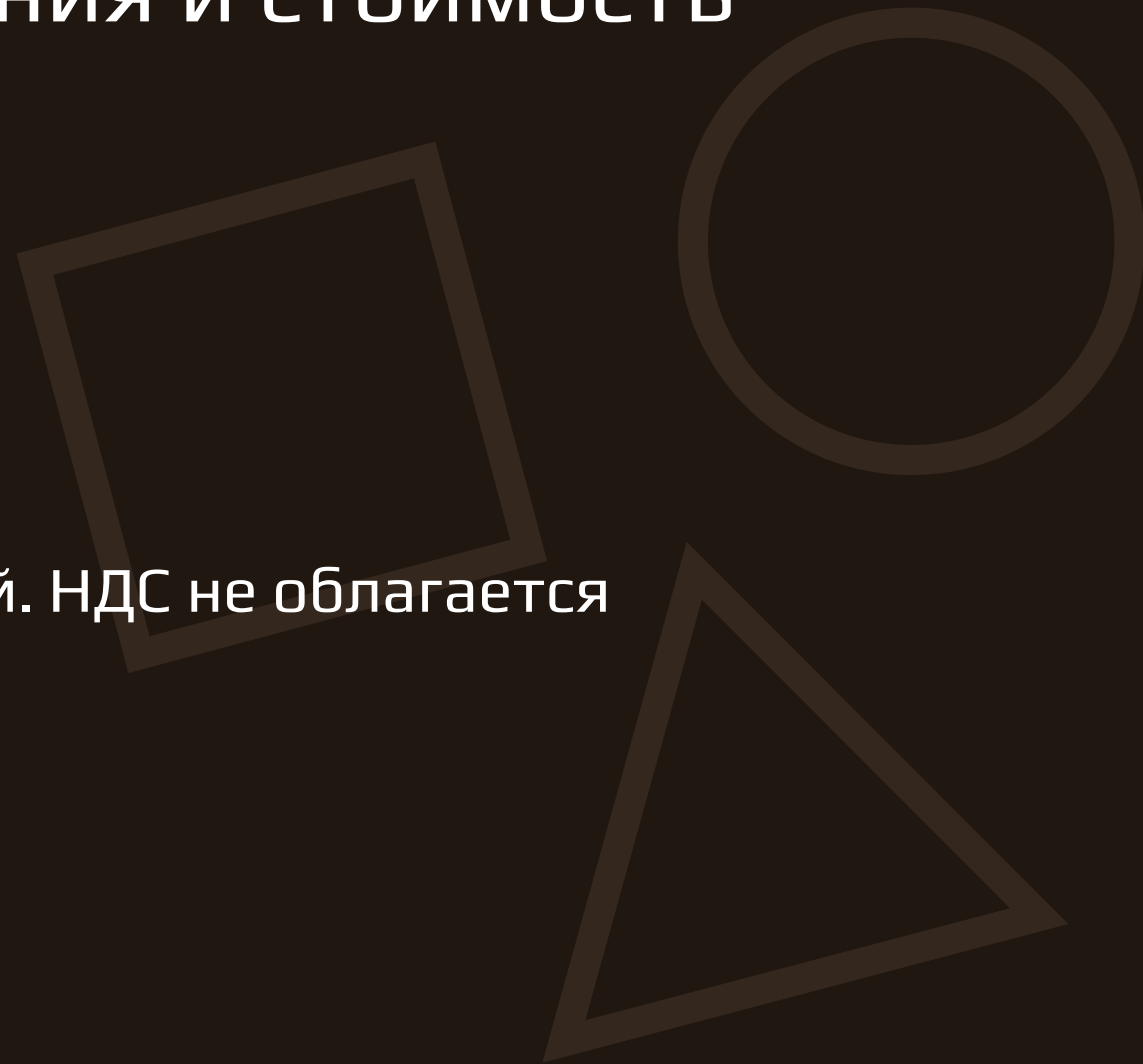
8.1

Форматы проведения и стоимость

Открытый формат, раз в год

3 модуля по 2 дня

Стоимость участия 120 000 рублей. НДС не облагается



Корпоративный формат

Полная программа

3 модуля по 2 дня

6-15 участников

Стоимость 1 500 000 рублей. НДС не облагается

По модульный вариант, адаптированная программа

Продолжительность от 4 часов

6-15 участников

Стоимость 250 000 рублей за мастерскую 4-8 часов. НДС не облагается

**КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
«ИМИДЖ ПЕРСОНАЛ»**



МОСКВА, УЛ. МЕЩАНСКАЯ 7 СТР. 1

+7 (495) 500-60-69

+7 (495) 025-01-69

+7 (495) 025-01-68

MAIL@PERSONALIMAGE.RU

WWW.PERSONALIMAGE.RU



IMPERGROUP \ ИМИДЖ ПЕРСОНАЛ