

International Coach Federation Polska
zaprasza na

Konferencję Coaching dla Biznesu

Celem konferencji jest praktyczne wsparcie biznesu poprzez odpowiedzi na pytania:

- **jak coaching i jego narzędzia mogą przydać się w biznesie;**
- **jak za pomocą coachingu rozwinąć swoją firmę w obszarach zarządzania, produkcji, sprzedaży, zasobów ludzkich etc.;**
- **jak tworzyć i zarządzać efektywnie procesami coachingowymi w firmach.**

Konferencja jest przeznaczona dla ludzi biznesu: zarządów i właścicieli firm, menedżerów i specjalistów, pracowników działów zarządzania zasobami ludzkimi.

Konferencja odbędzie się **24 listopada 2015 roku (wtorek) w Pomorskim Parku Naukowo-Technologicznym w Gdyni, w godzinach 8.30-16.00.**

Konferencja składa się z 6 wykładów interaktywnych i 2 warsztatów.

Wstęp na Konferencję jest bezpłatny. Liczba miejsc ograniczona.

Obowiązuje kolejność zgłoszeń – w pierwszej kolejności będą przyjmowani (zgodnie z myślą przewodnią Konferencji) przedstawiciele biznesu.

Zgłoszenia: gdansk@icf.org.pl

Program Konferencji Coaching dla Biznesu

8.30-8.45 – Rejestracja uczestników

8.45-9.00 – Rozpoczęcie Konferencji – Piotr Ławacz, Dyrektor Oddziału Trójmiejskiego ICF Polska

9.00-9.50 – Coaching zespołów

- Wsparcie zespołu przez coaching, jako sposób na skuteczne i tanie zwiększenie efektywności jego pracy.
- Efektywny dobór właściwych metod, ciekawych narzędzi i doświadczonego coacha, jako gwarancja, że cele stawiane przed zespołem, jego integracja i sprawność pracy wejdą na nowy, trudno osiągalny innymi metodami poziom.
- Prezentacja tez popartych dowodami.

Prowadzący:

Jarosław Łojewski

Coach ACC ICF, właściciel butiku szkoleniowego Kreatyw.Pro, organizator spotkań FuckUpNights w Trójmieście. Jako coach biznesowy wspiera m.in. kadrę zarządzającą dużych trójmiejskich przedsiębiorstw, doświadczonych i początkujących przedsiębiorców, startupy. Więcej na www.kreatyw.pro.

9.50-10.40 – Coaching menedżerów i liderów

W organizacjach (firmach i instytucjach) najczęściej prowadzony jest coaching menedżerów i liderów. Warto zadbać, by był w pełni efektywny:

- Powiązać coaching z innymi procesami rozwojowymi (szkoleniami, mentoringiem etc.);
- Przygotować proces coachingu – określić oczekiwania, cele, efekty biznesowe;
- Wybrać coacha i metodologię pracy;
- Ustalić zasady współpracy i komunikacji na linii: klient – coach – sponsor – otoczenie.

Prowadzący:

Piotr Ławacz

Dyrektor Trójmiejskiego Oddziału ICF, psycholog, coach ACC ICF, prowadzący Pracownię Rozwoju Osobistego WIN!, trener biznesu od 1993 roku, twórca i opiekun merytoryczny Studium Akademia Coachingu Biznesowego przy Agencji Rozwoju Pomorza,

współpracownik Coaching Center. Przeprowadził ok. 2000 dni szkoleniowych – treningów i warsztatów z zakresu psychologii biznesu, zarządzania, sprzedaży oraz coachingu. Często gości w mediach, jako konsultant w dziedzinie coachingu i psychologii społecznej. Więcej na www.piotrlawacz.pl.

10.40-11.00 przerwa

11.00-11.50 – Coaching w działach produkcji

Produkcja to proces powstawania usługi lub produktu. Kierownicy i liderzy zespołów pełnią w nim niezwykle odpowiedzialną, a często kluczową funkcję. Bez ich zaangażowania, umiejętności i autorytetu efektywność zespołu drastycznie spada.

- Jak mądrze wspierać ludzi na „pierwszej linii”?
- Czy szkolenie wystarczy?
- Po co przeprowadzać coaching w dziale produkcji?
- Analiza tematu na podstawie studium przypadku.

Prowadzący:

Monika Stankiewicz

Wicedyrektorka Trójmiejskiego Oddziału ICF, trenerka Lean Management, mentorka, akredytowany coach ICC, autorka bloga o introwertykach. Wspiera innych i towarzyszy im w zmianie. Doświadczenie zawodowe zdobywała pracując w korporacjach w branży motoryzacyjnej i telekomunikacyjnej oraz jako doradca biznesowy. Wierzy w ciągłe doskonalenie, prostotę i funkcjonalność. Więcej na www.monikastankiewicz.pl.

11.50-12.40 – Coaching w sprzedaży

Coaching w sprzedaży to droga do wzrostu skuteczności zespołów sprzedażowych.

- Czym się różni coaching kompetencji sprzedażowych od typowego coachingu?
- Wpływ coachingu kompetencji sprzedażowej na efektywność szkoleń.
- Jaki wpływ ma coaching kompetencji na efektywność zespołu sprzedażowego?
- Budowanie sprzedażowej organizacji samouczącej się i rola coachingu w tym procesie.

Prowadzący:

Jacek Czarnowski

Trener biznesu, konsultant, coach, właściciel firmy Cetus Consulting. Licencjonowany trener i konsultant Sandler Training – światowego lidera w zakresie projektów szkoleniowo-doradczych, dotyczących sprzedaży i zarządzania sprzedażą. Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm. Są one skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzą do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Twórca i organizator

największej w północnej Polsce cyklicznej konferencji dla menedżerów sprzedaży, odbywającej się od 2012 roku w Gdańsku pod nazwą „Morfologia Sprzedaży”. Więcej na www.gdansk.sandler.com.

12.40-13.30 – Coaching dla zarządów

Gra o wysoką stawkę – realizacja pełni potencjału zespołów zarządzających.

- Źródła informacji i doświadczeń związanych z coachingiem zarządów.
- Czym zarządy różnią się od „nie-zarządów” – specyfika pracy z zespołami zarządzającymi.
- Nadzwyczajne zmiany – miary sukcesu coachingu zarządów.
- Eliminowanie ryzyka porażki.
- Rola działu HR (zasobów ludzkich) w procesie realizacji programów coachingowych.
- Kwalifikacje coacha zarządu.
- Charakterystyka środowiska (otoczenia) wspierającego proces coachingowy.

Prowadzący:

Paweł Sopkowski

Pomysłodawca, projektant i strateg planowania rozwiązań dla klientów. Nadzoruje prowadzone projekty, tworzy programy szkoleniowe, w pewnym stopniu sam je prowadzi. Doświadczony executivecoach, przeprowadził ponad 2 500 godzin zajęć indywidualnych i grupowych. Współtwórca i sponsor Ogólnopolskiego Programu Mentoringowego „Youth Business Poland” pod auspicjami jego królewskiej wysokości księcia Walii Karola. Członek założyciel ICF Polska, członek Rady PIFS. Twórca i lider Coaching Center – wyspecjalizowanego centrum rozwoju coachingu, mentoringu i przywództwa, opierającego swoją działalność o międzynarodowe standardy International Coach Federation oraz International Mentoring Association. Rozwojem organizacji zajmuje się od 1993 roku, natomiast coachingiem prawie od 18 lat. Jest zaangażowany w działalność społeczną. Więcej na www.coachingcenter.pl.

13.30-14.00 przerwa

14.00-14.50 – Współpraca pomiędzy coachem a działem HR

Na czym polega współpraca coacha z działem zasobów ludzkich (HR)?

- Co coach może wnieść do organizacji, a co zyska dział HR?
- Wyzwania działu HR – coach wewnętrzny, coach zewnętrzny.
- Jakie warunki muszą zostać spełnione, aby współpraca między coachem a działem HR okazała się dla organizacji sensowną inwestycją? Recepta na współpracę.

Prowadzący:

Agnieszka Grys

Coach PCC ICF. Kieruje firmą szkoleniową JAK-Marketing Dialog, prowadzi szkolenia i procesy coachingowe dla menedżerów wyższego i średniego szczebla, dla zespołów handlowych i trenerów wewnętrznych organizacji. Prowadzi doradztwo biznesowe, ocenę pracowniczą, oceny kompetencji i potencjału rozwojowego. Współtworzy i przeprowadza programy szkoleniowe z zakresu zarządzania kompetencjami, sprzedaży, rozwoju zawodowego, motywacji i coachingu. Zrealizowała ponad 2000 dni szkoleniowych dla firm z branży finansowej, FMCG, B2B. Jako menadżer swoje pasje realizuje w obszarach strategicznego zarządzania firmą, marketingu i sprzedaży.

15.00-16.00 – Warsztaty

Warsztaty równoległe. Zapisy na Warsztaty będą prowadzone podczas Konferencji.

Warsztat: Metody coachingu w kierowaniu ludźmi

Warsztat dla menedżerów, szukających odpowiedzi na pytania:

- Jak wzmocnić znane już metody ustalania celów i egzekwowania zadań?
- Co, oprócz poleceń, działa w delegowaniu?
- Czym uzupełnić monolog informacji zwrotnej przełożonego w rozmowie oceniającej?

Prowadzący:

Beata Gralińska

Psycholog, trener grup szkoleniowych, coach PCC ICF. Od jedenastu lat prowadzi własną firmę Coaching Way, realizując długoterminowe programy coachingu indywidualnego i treningi zarządzania zespołami przy użyciu metod stosowanych w coachingu. Więcej na www.coaching-way.pl.

Warsztat: Coaching motywacji

Efektywne dokonywanie zmian oraz osiąganie lepszych wyników jest możliwe m.in. dzięki efektywnej komunikacji:

- Efektywna komunikacja, jako odwołanie do autonomii i indywidualnych zasobów rozmówcy.
- Jak motywować, odwołując się do autonomii i zasobów pracownika?

Prowadzący:

Artur Negri

Coach ACC ICF, coach metody CoachWise™, mentor, trener. Wprowadza do organizacji oraz uczy krytycznego i analitycznego myślenia, które usprawnia procesy i podejmowanie decyzji. Ma ponad dwadzieścia lat doświadczenia w pracy z ludźmi i organizacjami. Był m.in. dyrektorem programowym Instytutu Lecha Wałęsy, dyrektorem Biura Prasowego oraz rzecznikiem prasowym Forum Ekonomicznego w Krynicy, szefem programów w rządowym think tanku Centrum Europejskie Natolin oraz dziennikarzem Polskiego Radia i prasy ekonomicznej. Jego pasją są marka osobista, komunikacja, zarządzanie przez wartości i etyka. Ta ostatnia stanowi przedmiot powstającego doktoratu.