



**SZKOŁA COACHINGU SMG/KRC HR**

# PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA

- Oparcie oddziaływań coachingowych na spójnej bazie teoretycznej
- Trening umiejętności praktycznych z superwizją
- Powiązanie teorii z praktyką

## **Szkoła coachingu SMG/KRC HR**

oferuje poszerzone zrozumienie procesu zmiany i rozwoju. Dzięki pracy na głębszym poziomie psychologicznym może oferować swoim klientom skuteczniejsze rozwiązania i lepsze efekty.



Ogromną zaletą naszej szkoły jest oparcie działań coachingowych na jednolitej podstawie teoretycznej Analizy Transakcyjnej. Nauka coachingu w oparciu o pojęcia AT pozwala na uzyskanie jasności, spójności oraz na lepszy wgląd w oddziaływania coachingowe.

W Szkole coachingu SMG/KRC HR wszystkie zagadnienia teoretyczne, wszystkie modele i schematy mają uzasadnienie teoretyczne. Jednocześnie ich nauka przebiega w formie stałego odnoszenia się do zastosowań praktycznych. Absolwenci szkoły są doskonale przygotowani do samodzielnego prowadzenia coachingu w praktyce zarządzania.

Część zajęć szkoły – ok 30% - ma charakter autentycznych sesji coachingowych prowadzonych przez uczestnika szkolenia pod superwizją coachów SMG/KRC. Dzięki temu uczestnik szkoły ma możliwość realnego treningu umiejętności w sytuacji naturalnej, a jednocześnie, dzięki superwizji, otrzymuje rozwojowe informacje zwrotne.

Uczestnicy szkoły otrzymują certyfikat ukończenia szkolenia w języku polskim i angielskim.

**Koszt całkowity szkoły wynosi 7500,00 PLN plus VAT.**



# TRENERZY

## Prof. nadzw. dr hab. Magdalena Kraczla

Doktor psychologii, doktor habilitowany nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu, specjalista w zakresie psychologii biznesu i psychologii zdrowia, wykładowca na wielu wyższych uczelniach. Certyfikowany Trener i Coach (Certyfikat Trenera Biznesu nr 00023/2004, ukończona Akademia Trenera Biznesu, SMG/KRC Poland HR, Katowice, 2004 r.; Certyfikat Coacha SMG/KRC Poland HR nr 0069/2013, ukończona Akademia Coachingu, Katowice 2013r.). Licencjonowany Konsultant Odporności Psychiczej MTQ48 i MTQ48 Sport (Nr licencji: MTQ124575, Katowice 2020 r.). Posiada również Certyfikat realizacji szkoleń i usług doradczych według unijnych standardów (szkolenie certyfikujące: Standardy jakości szkoleń i usług doradczych WYG International na tle wymagań POKL, zrealizowane przez WYG International Sp. z o.o., uzyskany certyfikat: Warszawa, 2008 r.).

Prowadzi szkolenia i konsultacje dla firm z zakresu wdrażania i usprawniania systemów HR oraz zarządzania kapitałem ludzkim w organizacjach. Realizuje sesje coachingowo - mentoringowe dla biznesu i osób prywatnych. Zajmuje się diagnostyką stresu zawodowego i wypalenia zawodowego, a także diagnozą osobistego potencjału.

## Roman Kraczla

Prezes SMG/KRC Poland Human Resources, absolwent socjologii na Uniwersytecie Śląskim oraz ekonomii na Akademii Ekonomicznej w Katowicach, coach, trener biznesu i psychoterapeuta z ponad 20 letnią praktyką. Jest autorem programu i wykładowcą na trzech kierunkach studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu (psychologia biznesu, zarządzanie zasobami ludzkimi, assessment i development center). Na uczelni tej wykładał także zagadnienie związane z coachingiem. Ponadto współpracuje jako wykładowca z Uniwersytetem Ekonomicznym w Katowicach oraz Wyższą Szkołą Biznesu. Certyfikowany coach i trener biznesu (certyfikaty Grupa Gumułka oraz MRG w Katowicach. Absolwent Akademii Outplacementu organizowanej przez Polsko-Amerykańską Fundację Wolności, ekspert kluczowy ds. szkoleń oraz konsultant w wielu programach finansowanych z funduszy Europejskiego Funduszu Społecznego. Zajęcia coachingowe prowadził m.in. dla managerów takich firm jak: Agencja Reklamowa CPM Warszawa, Knap Consultants Warszawa, Vebolit Polska, Sanford Katowice, Akcept Katowice, Kromiss Bis Częstochowa, Betafence Poland, Arsanit Polska, Metropolia Katowice i wielu innych. W prowadzonych przez siebie sesjach coachingowych opiera się na naukowych teoriach psychologicznych (psychologia behawioralna, psychologia postaci) unikając niesprawdzonych i wątpliwych naukowo, choć niejednokrotnie bardzo modnych, nurtów i szkół psychologicznych. Specjalista w zakresie analizy transakcyjnej i jej praktycznego zastosowania.



# PRZEBIEG SZKOLENIA

**Szkolenie w ramach szkoły coachingu składa się z 10 sesji indywidualnych.**

**Czas trwania sesji: 180 minut (3 godziny).**

## Zakres tematyczny sesji:

1

### Sesja 1/10: Definicja i podstawy coachingu

1. Definicje coachingu, podstawowe zasady, etyka i poufność
2. Kontrakt coachingowy
3. Mechanizmy psychologiczne w relacji coach – klient
4. Modele coachingu
5. Cele i najczęściej stosowane metody, podejście indywidualne

2

### Sesja 2/10: Coaching: techniki komunikacyjne wspierające rozumienie cz.1

1. Komunikacja w ujęciu Analizy Transakcyjnej
2. Struktura osobowości a komunikacja
3. Nieświadome ograniczenia w komunikacji
4. Narzędzia komunikacji wykorzystywane w coachingu

3

### Sesja 3/10: Coaching: techniki komunikacyjne wspierające rozumienie cz.2

1. Zadawanie pytań w trakcie sesji coachingowych
2. Rodzaje pytań w pracy coacha: proste, krótkie, otwarte, zamknięte
3. Pytania budujące relacje: niczego nie narzucające, wykraczające poza pytanie o fakty/informacje i skłaniające do odkryć
4. Pytania rozszerzające i utrwalające relacje: wymagające szczerych i konkretnych odpowiedzi, ograniczające ogólniki, generalizacje, wynikające z autentycznego zaniepokojenia.

4

#### **Sesja 4/10: Gry psychologiczne w coachingu**

1. Istota gier psychologicznych
2. Rodzaje gier
3. Przeciwdziałanie grom psychologicznym jako zadanie coachingu
4. Gry psychologiczne pomiędzy coachem a klientem (coachee)
5. Mocne pytania – identyfikacja ograniczających przekonań i opinii
6. Pomoc w odnajdywaniu odpowiedzi o których klient nie wiedział że je zna
7. Zasada i metody introspekcji; pytania retoryczne i naprowadzające
8. Metody współkierowania rozmową z klientem; pytania „dlaczego”

5

#### **Sesja 5/10: Skrypt życiowy i jego wpływ na przebieg coachingu**

1. Czym jest skrypt życiowy
2. Rodzaje skryptów życiowych i ich wpływ na proces coachingu i zmiany
3. Przebieg skryptu, rodzaje przebiegów

6

#### **Sesja 6/10: Pozycje życiowe**

1. Geneza pozycji życiowych
2. Oddziaływanie pozycji na relacje oraz osiągnięte cele
3. Zmiana pozycji życiowych a coaching

7

#### **Sesja 7/10: Struktura sesji coachingowych, prowadzenie sesji**

1. Sesja jako zamknięta jednostka
2. Struktura sesji
3. Zasady prowadzenia sesji coachingi, dynamika sesji

**8**

**Sesja 8/10: Prowadzenie sesji coachingowej pod superwizją (kamera)**

1. Prowadzenie sesji o określonym celu
2. Sesja informacji zwrotnych od superwizora

**9**

**Sesja 9/10: Prowadzenie sesji coachingowej pod superwizją (kamera)**

1. Prowadzenie sesji o określonym celu
2. Sesja informacji zwrotnej od superwizora

**10**

**COACHING 10 SESJI 1,5h**

**Sesja 10/10: Prowadzenie sesji coachingowej pod superwizją**

1. Prowadzenie sesji o określonym celu
2. Sesja informacji zwrotnej od superwizora

**Zakończenie szkoły**

**Zapraszamy do kontaktu**



**SMG/KRC Poland Human Resources**

**Roman Kraczla**

**ul. 3 Maja 22 40-096**

**Katowice**

**tel. 501 034 834**

**email: [roman.kraczla@smgkrc.com](mailto:roman.kraczla@smgkrc.com)**

**[www.smgkrc.com](http://www.smgkrc.com)**