

«Управління у стилі коучинг»

Від влади до партнерства — мистецтво керівника нового покоління.

У сучасному світі, де динаміка бізнесу постійно зростає, **управління у стилі коучинг** перестає бути просто модною концепцією і перетворюється на філософію ефективного лідерства. Це не лише про надання вказівок, а й про розкриття потенціалу кожного співробітника, надихання на самостійний розвиток та створення середовища, де ініціатива та відповідальність є рушійними силами. Коучинг у бізнесі — це не спосіб контролю, а шлях до розширення можливостей, де керівник виступає не лише ментором, а й фасилітатором успіху своєї команди.

Ефективний керівник у стилі коучинг — це **лідер**, який довіряє, підтримує та спрямовує, замість того, щоб диктувати. Він розуміє, що найкращі рішення народжуються всередині команди, а його завдання — створити умови для їх появи. Дослідження, проведені International Coaching Federation (ICF), показують, що 86% компаній, які інвестували в коучинг, відзначили значне підвищення продуктивності та покращення внутрішніх комунікацій. Це підтверджує, що впровадження коучингового підходу в управління є не просто бажаним, а критично важливим для сталого розвитку та процвітання будь-якого бізнесу.

Ризики для компанії за відсутності навчання управлінців

Ігнорування постійного навчання та розвитку управлінців, особливо в контексті коучингових навичок, несе значні ризики для бізнесу. Компанії, які не інвестують в таку управлінську освіту, часто стикаються з:

- **Низькою ініціативністю та пасивністю співробітників:** Без коучингового підходу, підлеглі звикають до директивного управління, що пригнічує їхню ініціативу та призводить до пасивності.
- **Високою залежністю від керівника:** Команда не здатна приймати самостійні рішення та розвиватися без постійного контролю та вказівок, що створює неефективну структуру.
- **Обмеженим розвитком талантів:** Відсутність коучингу перешкоджає розкриттю потенціалу співробітників, вони не отримують можливості розвивати свої навички та зростати професійно.
- **Зниженням залученості та мотивації:** Співробітники, які не відчувають можливості впливати на свою роботу та бачити власні результати, швидше втрачають мотивацію та залученість.
- **Проблемами з делегуванням та відповідальністю:** Керівникам важко довіряти та делегувати повноваження, а підлеглі не беруть на себе відповідальність, очікуючи вказівок.
- **Низькою адаптивністю команди до змін:** Без навичок коучингу команда стає менш гнучкою, їй важко адаптуватися до нових викликів та умов ринку.

TOMALOGY Business Technologies: Ваш надійний партнер у розвитку коучингового лідерства

TOMALOGY Business Technologies — це більше, ніж просто тренінгова компанія. Ми ваш стратегічний партнер у формуванні лідерів, здатних ефективно управляти та розвивати команди за допомогою коучингових інструментів. Наш багаторічний досвід успішної роботи з провідними компаніями України та світу підтверджує нашу експертність у сфері розвитку управлінських компетенцій.

Наша **унікальність** полягає в **авторському підході до навчання**, що базується на глибокому розумінні психології людини та впливу коучингового управління на бізнес-результати. Ми не пропонуємо шаблонних рішень. Кожна наша програма, зокрема тренінг "**Управління у стилі коучинг**", розробляється з урахуванням специфіки вашої компанії, її цілей, викликів та унікальної корпоративної культури. Ми гнучко адаптуємо зміст, методи та формати навчання, щоб забезпечити максимальну релевантність та ефективність для кожного учасника.

Наші експерти — це не просто тренери, а **практики з багаторічним досвідом** у бізнесі та професійному коучингу, які розуміють реалії сучасного ринку. Ми використовуємо інтерактивні методи, реальні кейси, практичні вправи, симуляції та, звісно, **авторські методики TOMALOGY**, що дозволяють учасникам не просто отримати знання, а й відпрацювати їх на практиці, інтегрувати у свій повсякденний стиль управління.

Для кого ця програма?

Тренінг "**Управління у стилі коучинг**" ідеально підходить для:

- **ТОП-менеджерів та власників бізнесу:** Для стратегічного впровадження коучингової культури в компанії.
- **Керівників середньої ланки:** Для підвищення ефективності управління командами та розвитку співробітників.
- **Молодих керівників та кадрового резерву:** Для формування сучасних управлінських навичок з самого початку кар'єри.
- **HR-фахівців та внутрішніх тренерів:** Для розширення інструментарію підтримки та розвитку персоналу.

Гнучкість та адаптивність: Формати навчання TOMALOGY Business Technologies

Ми розуміємо, що кожна компанія унікальна, тому пропонуємо різноманітні формати навчання, які адаптуються до ваших потреб:

- **Корпоративний тренінг у вашому офісі:** Наші експерти приїдуть до вас, що дозволить провести навчання без відриву від робочого процесу та з максимальним залученням вашої команди.
- **Онлайн-тренінг:** Використання сучасних онлайн-платформ дозволяє провести навчання для команд, що працюють віддалено, або для учасників з різних географічних локацій. Цей формат забезпечує гнучкість та доступність.
- **Індивідуальний коучинг (Executive Coaching):** Для топ-менеджерів та керівників, які потребують глибокого індивідуального підходу для розвитку конкретних коучингових навичок.
- **Модульні програми:** Можливість розділити тренінг на окремі модулі, що дозволяє інтегрувати навчання в щільний робочий графік та поступово впроваджувати отримані знання.
- **Комбіновані формати (Blended Learning):** Поєднання онлайн- та офлайн-занять, самостійної роботи з менторською підтримкою для досягнення максимального результату та закріплення навичок.



■ Програма тренінгу "Управління у стилі коучинг"

Наша програма "Управління у стилі коучинг" є ретельно продуманим курсом, спрямованим на розвиток ключових компетенцій сучасного керівника, який прагне надихати та розвивати своїх підлеглих. Вона розроблена таким чином, щоб забезпечити максимальну практичну цінність та безпосередній вплив на ефективність вашої компанії.

Модуль 1: З чого починається коучинг у бізнесі

- **Керівник та підлеглі: Історія взаємин та перехід до партнерства:** Аналіз еволюції відносин "начальник-підлеглий" та обґрунтування необхідності переходу до більш партнерських взаємодій.
- **Мотивація керівника: Внутрішній драйвер для змін:** Розуміння власних мотивів для впровадження коучингового стилю, формування емоційної стійкості та натхнення.
- **Мотивація підлеглих: Ключ до їхнього потенціалу:** Вивчення різних типів мотивації, ідентифікація внутрішніх та зовнішніх мотиваторів співробітників для їхньої більшої залученості.

Модуль 2: Мистецтво ставити правильні запитання – перший інструмент коучингу

- **Перша навичка коучингу: Сила відкритого запитання:** Визначення ролі запитань у коучингу, демонстрація, як одне правильно поставлене питання може змінити хід думки.
- **Мистецтво ставити правильні питання: Техніки формулювання:** Розробка навичок формулювання відкритих, потужних та глибоких запитань, що стимулюють мислення.
- **Мотивація питань: Коли і навіщо запитувати:** Розуміння мети кожного запитання, його впливу на співрозмовника та на процес прийняття рішень.
- **Логіка питань: Структура коучингової бесіди:** Побудова логічної послідовності запитань для досягнення конкретних цілей у розмові.
- **Критерії ефективності питань: Як оцінити успіх:** Визначення показників, за якими можна оцінити ефективність поставлених запитань та їх вплив на підлеглого.

Модуль 3: Вміння слухати – основа ефективного коучингу

- **Навички слухання: Активне, емпатійне, стратегічне:** Розвиток різних рівнів слухання, що дозволяють почути не лише слова, а й приховані значення, емоції та потреби.
- **Сім бар'єрів на шляху вміння слухати: Визначення та подолання:** Ідентифікація типових перешкод для ефективного слухання (перебивання, оцінювання, проекції тощо) та стратегії їх усунення.
- **Що робити з почутим: Від інформації до розуміння:** Аналіз отриманої інформації, її інтерпретація та трансформація в цінне розуміння для подальших дій.
- **Слухати, щоб діяти: Від пасивного сприйняття до активного впливу:** Використання навичок слухання як основи для прийняття ефективних управлінських рішень та спрямування дій.

Модуль 4: Коучинг відповідальності: Навчання самостійності

- **Правильна мотивація: Як надихати до відповідальності:** Розробка стратегій для стимулювання внутрішньої мотивації співробітників до прийняття відповідальності за свої дії.
- **Як звернути увагу співробітника безпосередньо на виконання завдання:** Техніки фокусування уваги на ключових аспектах завдання та визначення кроків для його успішного виконання.
- **Директивний та недирективний коучинг: Баланс впливу:** Розуміння ситуацій, коли доречно використовувати директивний підхід, а коли – максимально недирективний, сприяючи самостійності.

Модуль 5: Перешкоди та пастки в коучингу: Як їх уникнути

- **«Дружні стосунки»: Межа між коучингом та панібратством:** Визначення оптимального рівня відносин для ефективного коучингу без втрати авторитету.
- **Надлишковий контроль: Чому він шкодить розвитку:** Аналіз наслідків гіперконтролю та формування довіри як основи коучингового стилю.
- **Саботаж, перекидання відповідальності: Робота з опором:** Техніки ідентифікації та подолання саботажу, а також формування особистої відповідальності у підлеглих.
- **Робота з конфліктами в коучинговому стилі:** Використання коучингових підходів для вирішення конфліктів, перетворення їх на можливість для росту та розвитку.

Модуль 6: Структура коуч-сесії: Від теорії до практики

- **Час та місце: Створення ефективного простору для коучингу:** Оптимальна організація коуч-сесії, вибір місця та часу для максимальної продуктивності.
- **Тема. Цілі. Плани. Варіанти вибору: Визначення вектора руху:** Чітке формулювання теми, встановлення конкретних цілей, розробка планів дій та альтернативних рішень.
- **Генерування розуміння. Пробудження свідомості: Роль коуча:** Техніки, що допомагають підлеглому самостійно знайти рішення, усвідомити свої можливості та відповідальність.
- **Оцінка результативності. Зворотній зв'язок: Закріплення успіху:** Аналіз досягнутих результатів, надання конструктивного зворотного зв'язку та планування подальших кроків.

Модуль 7: Коучинг як інструмент розвитку персоналу та виховання лідерів

- **Керівник – коуч: Зміна парадигми управління:** Усвідомлення ролі керівника як каталізатора розвитку та трансформації команди.
- **Правило особистої відповідальності: Культивування самостійності:** Впровадження принципу особистої відповідальності на всіх рівнях, що призводить до більшої автономності та ініціативи.
- **Розвиток підлеглих, виховання нових лідерів:** Стратегії ідентифікації, підтримки та розвитку майбутніх лідерів у команді, створення культури постійного навчання та зростання.

4



Наш досвід та унікальність підходу

TOMALOGY Business Technologies має багаторічний досвід успішної роботи з компаніями різних галузей, допомагаючи їм виховувати лідерів, які вміють ефективно управляти у стилі коучинг. Наш підхід ґрунтується на **авторських методиках**, що розроблені на основі глибоких психологічних досліджень, міжнародних стандартів коучингу та адаптовані до реалій сучасного бізнесу. Ми не просто передаємо знання, а допомагаємо формувати нові звички, змінювати мислення та впроваджувати ефективні коучингові стратегії управління.

Наша експертиза підтверджена не лише успішними кейсами, а й позитивними відгуками наших клієнтів. Ми пишаємося тим, що допомагаємо компаніям ставати сильнішими, а їхнім керівникам — ефективнішими, надихаючими та успішнішими.



Запрошення до співпраці

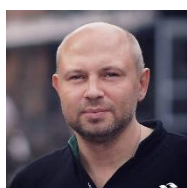
Не відкладайте розвиток коучингових компетенцій ваших керівників на потім. У сучасному динамічному світі саме **управління у стилі коучинг** є ключовим інструментом для розкриття потенціалу команди та забезпечення стійкого зростання бізнесу.

Зверніться до TOMALOGY Business Technologies сьогодні, і ми разом розробимо індивідуальну програму навчання, яка допоможе вашим керівникам стати справжніми наставниками та надихаючими лідерами, а вашому бізнесу — досягти нових висот!

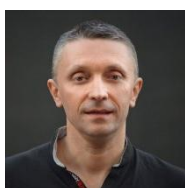
БІЗНЕС-ТРЕНЕРИ:



[Ольга
Пєскова](#)



[Дмитро
Савицький](#)



[Євген
Москаленко](#)



[Вікторія
Задіора](#)



[Наталія
Вовк](#)



[Олексій
Мащенко](#)

[TOMALOGY Business technologies](#)

[+38 \(050\) 462-72-75](#)