



ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ КОУЧЕЙ И КОНСУЛЬТАНТОВ

Длительность обучения:

- 1) 7 модулей включая сертификацию и экзамены: Программа Professional Coach и **Профессиональная переподготовка «Основы психологического консультирования и Профессиональный коучинг»**
- 2) 10 модулей включая сертификацию и экзамены: Программа Professional Coach и **Профессиональная переподготовка «Системное бизнес консультирование и профессиональный коучинг»**

Занятия проходят согласно стандартному расписанию: пятница с 18.30 до 22.00,
суббота - воскресенье с 10.00 до 19.00

Место проведения: г. Москва, ул. Орджоникидзе 3.

Дополнительно используется дистанционный формат.

Если я из другого города? Все модули записываются на видео и ведется трансляция в онлайн. От Вас потребуется прибыть только на первый и последний модули программы. Остальные модули Вы проходите в формате вебинара. При прохождении программы дистанционно, все программы идут в формате вебинаров. Помимо этого организовываются различные мастер-классы и встречи.



ДОКУМЕНТ ОБ ОКОНЧАНИИ:

1. Международный сертификаты: АС, ЕСА, ICI.
2. Диплом о профессиональной переподготовке по программе "Основы психологического консультирования и Профессиональный коучинг" или Диплом о профессиональной переподготовке по программе «Системное бизнес консультирование и профессиональный коучинг» от Российского Университета Дружбы Народов.
3. Сертификат международного образца по системному и организационному консультированию от Mental Research Institute, Калифорния, США.

Преимущества программы:

- **Международная сертификация.** На сертификации присутствуют тренеры из Евросоюза для подтверждения соответствия ваших знаний международным стандартам.
- **Преподавательский состав** объединяет профессионалов в области коучинга, специализирующихся в разных направлениях, что позволяет слушателям получить полноценное представление как о life- так и business-коучинге, а также дает возможность познакомиться с разными школами и подходами.
- **Государственный диплом о профессиональной переподготовке.** Пройдя еще три модуля к основной программе коучинга, у Вас есть возможность получить государственный диплом профессиональной переподготовки по специальности "Системное бизнес-консультирование и профессиональный коучинг" от Российского Университета Дружбы Народов

ВЕДУЩИЕ

| | |
|---|--|
|  | <p>Доктор Вернер Реген (Dr. Werner Regen) Доктор экономических наук, профессор, Президент «Европейской Ассоциации Коучинга (ЕСА) в России и СНГ (с 2010 г.), член президиума ЕСА (с 2014 г.). Основатель «Издательства Вернера Регена»; сертифицированный тренер Немецкого союза НЛП (Der Deutsche Verband Neuro-Linguistisches Programmieren e.V.(DVNLP)).</p> |
|  | <p>Профессор Тимофей Нестик Доктор психологических наук, тренер-консультант по организационному развитию, фасилитатор/модератор, лидер темы «Управление знаниями», эксперт в области форсайта, зав. лаборатории Института психологии РАН, опыт тренерской работы с 2002 года.</p> |



Дэвид Джонс

Практикующий коуч, ментор, консультант в области лидерства, стратегического планирования и организационного развития.

Эксперт Оксфордского отделения ICRA.







Дмитрий Занин

Кандидат педагогических наук, HR директор одного из крупнейших заводов РФ. консультант в сфере экономики и управления, эксперт в области анализа поведения человека DISC®. Сочетая теоретическую базу и практический опыт он создаёт продуманную модель эффективного взаимодействия человека в бизнесе. Автор ряда публикаций в области управления персоналом предприятия, психологического консультирования, менеджмента; разработчик инновационных технологий и бизнес идей, которые шокируют теоретиков и приносят результаты практикам.



Балабан Павел Милославович

Член корреспондент РАН, Профессор, доктор биологических наук, Заведующий лаборатории, Директор Института Высшей Нервной Деятельности и Нейрофизиологии Российской академии наук. Преподает спецкурс по нейрофизиологии, памяти и состояниям высокой продуктивности мозга.

| | |
|---|---|
|  | <p>Елена Белугина Executive и бизнес коуч, член ICF (International Coach Federation), член AC (Association for Coaching, London), автор и Управляющий партнер Coach Management, Генеральный директор ООО «Технологии коучинга», практикующий коуч с 2002 г, дипломированный психодраматерапевт, кандидат психологических наук, доцент ЮФУ, преподаватель МВА.</p> |
|  | <p>Пономарева Наталия Мастер коуч ICRA. Семейный консультант, практический психолог. Несколько лет работала научным сотрудником НИИ Высшей нервной деятельности и нейрофизиологии Российской Академии наук, соискатель. Автор программ психологической коррекции, разработанных для психологических лабораторий ФСИН.</p> |
|  | <p>Кузин Андрей Психолог, психотерапевт, кандидат медицинских наук (психотерапия), профессиональный коуч, доцент кафедры психологии личности ТГУ, специалист в области системного и семейного консультирования.</p> |
|  | <p>Олег Шведовский Кандидат психологических наук, профессиональный психолог-консультант, коуч, сертифицированный бизнес-тренер с 11 летним опытом работы. Член Профессиональной Психотерапевтической Лиги (ППЛ). Опыт работы консультантом более 10 лет. До 2014г. Преподавал психологию и консультирование в МГППУ. В рамках обучающего курса Ф.Е. Василюка по понимающей психотерапии ведет подготовку профессиональных психологов-консультантов.</p> |

**Итоговый состав зависит от города и длительности программы*

Краткое описание модулей

Первый Модуль. «Методология психологического консультирования. Основы консультирования».

Методология психологического консультирования и коучинга. Основы консультирования. Базовые подходы в консультировании и коучинге. Контракт с клиентом и правила его заключения по международным стандартам. Эмпатическое слушание, раппорт, понимание состояния клиента. Типология личности по И. П. Павлову. Типология клиента по В. Сатир. Эго-состояния по Э. Берну и его типология клиента. Коучинг как один из видов консультирования, его особенности и отличие от других форм работы с клиентом. Подход Т.Голви. Основные компетенции по Т.Леонарду. Позиция «коуч». Первичный и вторичный запрос. Барьеры общения, и ошибки взаимодействия. Поддержка как базовый инструмент консультирования и коучинга. Виды поддержки. Вызов – как противовес поддержке. Вопросы, как основной инструмент коучинга. Модель GROW. Структура сессии и действия коуча на каждом ее этапе. Обратная связь в консультировании и коучинге. Супервизия в коучинге и ее значение. Инструмент систематизации целей: «План от мечты». Рабочие модели– инструментарий в коучинге. Демонстрационные сессии, отработка навыков.

Через 10 дней после модуля проводится общая супервизия.

Второй Модуль. «Этические принципы и основных компетенции».

Основные рабочие модели и методики, необходимые для эффективного консультирования и коучинга. Этический кодекс коуча по международным стандартам. Пирамида высококачественной коммуникации. Гендерная специфика и психология возраста. Организация процесса поиска решений. Модели и методики (по М. Дауни, М. Аткинсон, Р.Дилтсу и др.). Разбор моделей коучинга в разных ситуациях консультирования. Диагностика и стратификация в индивидуальной и групповой работе. Обучение технологиям, помогающим сделать выбор. Практика коучинга, разбор сессий, супервизия. Интеграция материалов 1 и 2 модуля для работы Life-коуча. Демонстрационные сессии, отработка навыков.

Через 10 дней после модуля проводится общая супервизия.

Третий Модуль. «Групповая работа и подход к обучению».

Системный коучинг: изучаются технологии использования коучинг-моделей при взаимодействии с группой с учетом системных процессов. Групповая динамика по Дж. Уитмору. Групповая динамика по Bruce Tuckman и способы преодоления стадии Storming. Управление конфликтами. Методы обучения в коучинге. Пять основных ступеней. Формирование блоков по принципу обучения Д. Колбу. Навыки эффективной презентации. Командный коучинг в корпоративной сфере. Технологии коучинга в менеджменте. Стратегический подход и его особенности.

Создание проектов в групповой работе. Креативный процесс и техники преодоления его торможения. Логико-смысловые модели по В. Штейнбергу, как метод изучения нового материала, обобщении и систематизации знаний при разработке групповых проектов.

Четвертый модуль. «Коучинг и фасилитация. Актуальный подход в работе с командами». Графические модели фасилитации применительно к коучингу, фасилитация и бизнес консультирование. Фасилитатор, кто это. Этапы фасилитационной сессии. Поведение ведущего в трудных ситуациях. Проведение стратегической сессии и ее основные этапы. Технология «Прототипирование». «Квадрат решений». Этапы принятия рационального решения. ТЕХНИКА «5 Whys» (5 «Почему» Сакиши Тойода). Ограничения, которые важно учесть: ТЕХНИКА «5М», этапы сессии на которых она используется. Вовлечение участников в обсуждение и поиск решений. Технологии Форсайта. Проведение изменений в организации.

Пятый Модуль. «Стратегический и системный подход. Основы экзистенциального коучинга». Экзистенциальный подход В. Франкла. Работа с ценностными ориентирами и «жизненной миссией» по А.Паттакосу. Проведение первой встречи в консультировании семей. Иерархология, коалиции, скрытые конфликты в системном консультировании и организационном консультировании. Медиация в супружеских конфликтах. Релаксация по Шульцу и Джекобсону. Работа с установками по А. Беку. Систематическая десенситизация Д. Вольпе. Аффирмации. Подход Э. Куэ. Осознание собственных мыслительных привычек и выбор эффективных мыслительных стратегий. Метафорические техники в коучинге. Техники работы с образами.

Шестой Модуль. «Коучинг в работе с ресурсами, эмоциональными состояниями и потенциалом». Современные стандарты медиации. Отличие медиации от других методов завершения конфликтов. Медиация в консультировании и коучинге. Техники решения конфликтных ситуаций в семейных, межличностных, бизнес и системных запросах. Шесть стадий приобретения медиативной компетентности MIKADO©. Семинар-практикум по нейрофизиологии: Особенности главных мозговых структур: Неокортекса, Лимбической системы, Ретикулярной формации. Лимбическая задержка. Система взглядов клиента (карта реальности): ценности, смыслы, установки, ожидания, внутренние монологи, интерпретации и пр. Взаимосвязь нейропроцессов и продуктивности. Коуч-подход К. Бессер Зигмунд. Эффективное управление стрессом. Коучинг по использованию ресурсов. Эмоциональный интеллект и коучинговое консультирование.

Седьмой Модуль. «Карьерный коучинг. Маркетинг. Интегративный практикум. Профориентация выпускников курса. Технологии карьерного консультирования. Применение тестовых методик для определения личностного и мотивационного профиля: карьерные якоря Э. Шейна, Hogan assessment, тест личностных предпочтений – MBTI; тест ролевой идентификации в команде - Р.

Белбин; Способы тестирования карьерных решений в реальности. Ключевой и резервный варианты карьерных векторов. Консультирование людей в тяжелых жизненных ситуациях (развод, потеря бизнеса, расставание). Сотрудничество коуча с психологом и психотерапевтом в работе со «сложными случаями». Подход к супервизии в развитии профессионального коуча. Работа по кейсам. Написание сертификационной работы. Международная сертификация

Программа системного бизнес консультирования

Восьмой модуль Специфика бизнес-консультирования и лайф-коучинга. Особенности бизнес-взаимодействия. Отличие бизнес консультирования от других видов консультирования. Смысл и сущность управленческого консультирования. Организационный запрос. Стратегические цели предприятия. Место запроса в системе стратегических целей предприятия. Принципы работы системного консультанта. Организационный анализ. Инструменты системного мышления в бизнесе. Как формируются цели предприятия. Уровни стратегического целеполагания: цели бизнес уровня, цели корпоративного уровня, цели отраслевого значения. Иерархия целей. Как интегрировать цели? Концепции глубокого и интегрированного консультирования. Коучинг как модель управленческого консалтинга. Поведенческие роли консультанта и коуча. Бизнес – консультирование в оперативной деятельности. Результаты бизнес-консультирования и коучинга. Осознанность как цель и процесс бизнес – консультирования. Условия эффективного коучинга. Модель SCORE как модель бизнес-консультирования и консалтинга. Бизнес-сессия, ее этапы и особенности. Качественная обратная связь. Синдром патологического сомнения у ЛПП.

Девятый модуль

Смысл и назначение функциональных политик. Методические особенности работы над маркетинговой, кадровой, финансово-экономической, производственной политиками, политикой качества и др. Согласование и реализация функциональных политик. Как преодолеть рассеивание целей? Преимущества и недостатки методов должностных инструкций, KPI, BSC, сдельщины и др. Методология служебных функций как механизм перевода целей организации в цели сотрудников. Продуктивный подход к определению служебных функций. Бенчмаркинг и бизнес-разведка. Виды обратной связи для ТОП менеджеров. Ценности- Видение –Миссия в организации и как с этим работать. Работа с группами и командами в организациях. Медиация в переговорах. Модель ситуационного лидерства в организации. Стратегическое и оперативное управление персоналом. Мотивация персонала. Методы и критерии подбора персонала. Обучение и развитие персонала. Оценка персонала. Психология делового общения и корпоративная культура. Эффективные управленческие компетенции. Принципы эффективных переговоров.

Десятый модуль

Управление изменениями в организации. Антикризисное консультирование. Формы антикризисного консалтинга. Виды, особенности и результаты антикризисного консалтинга. Разработка антикризисной стратегии. Реализация антикризисной стратегии: технологии и инструменты. Коммуникативные техники в экстремальных условиях. Информационные атаки: как их распознать и от них защититься.

Маркетинг и личный бренд. Сертификация и защита квалификационной работы.
Интегративный практикум.