

# SCHEMAT COACHINGU

Profesjonalny coaching to proces określony w czasie, trzymający się schematu, bazujący na kreatywnych narzędziach i jasnych metodach. Praca toczy się w oparciu o możliwy do zwymiarowania i precyzyjny cel. Coaching daleki jest od przesady i manipulacji. Pomiary i weryfikacja dokonywane są na kilku etapach procesu. W rzeczywistości coaching to intensywna praca w dążeniu do celu. Poniżej **schemat coachingu w organizacji**.



**Spotkanie ze sponsorem coachingu** (właściciel, zarząd, menedżer HR, osoba decyzyjna) podczas tzw. sesji zerowej. Badanie potrzeb, nazwanie oczekiwań. Wybór metody, wstępne określenie czasu trwania procesu i kierunku działania.

**Spotkanie z klientem coachingu** (wybrany menedżer, pracownik lub zespół - w zależności od metody). Oczekiwania i potrzeby klienta, analiza mocnych i słabych obszarów rozwoju. Wyjaśnienie zasad coachingu. Kontraktowanie. Sesja nr 1.

**Spotkanie trójstronne: sponsor, klient i coach** (menedżer, pracownik lub zespół - w zależności od metody). Zrozumienie celu. Plan działania, kontraktowanie trójstronne. Sesja nr 2.

**Coaching - proces.** Projektowanie, praca kreatywna, trening umiejętności, generowanie i wdrażanie rozwiązań. Stała weryfikacja efektów i bieżące włączanie ich w codzienną pracę. Kolejne sesje.

**Pomiar rezultatów.** Podsumowanie procesu. Weryfikacja założeń kontraktowych. Plan vs rezultat. Gdzie pojawiły się przeszkody, jakie popełniono błędy i jakie wyciągnięto wnioski. Ostatnia sesja w procesie.

**Follow up.** Ponowne spotkanie z klientem i sponsorem, po upływie ustalonego czasu. Zweryfikowanie zastosowania oraz skuteczności wdrożonych zmian, nowych zachowań, rozwiązań.