

Spis treści:

Coaching	2
Dla kogo jest coaching?	2
Dlaczego warto zainwestować w coaching?	3
Nasz standard pracy	3
Oferta	4
Coaching umiejętności menadżerskich	4
Coaching for performance	4
Team coaching	5
Humanagement	5
Executive Coaching	6
Coaching Expeditions	6
Cennik	6
Działalność ADVcorp	7
Stała współpraca	8

Coaching

Globalizacja to zarówno wyzwanie jak i szansa dla firm. Kształtuje możliwości poszerzenia rynku, równocześnie stwarzając wymogi związane z presją cenową, rosnącą konkurencją, rosnącymi standardami jakości i innowacyjności. To powoduje, że na rynku pozostają najlepsi. Coraz ostrzejsza konkurencja wymusza stosowanie wyraźnej strategii, uwzględniającej znaczenie czynnika ludzkiego w osiąganym sukcesie firmy. Procesy, jakim podlegają organizacje, wpływają także bezpośrednio na pojedynczych pracowników. To oni wdrażają zmiany, realizują konkurencyjne strategie, kształtują kulturę organizacyjną. Od poziomu ich pracy zależy poziom sukcesu całej firmy. Stały rozwój pracowników w dłuższej perspektywie przekłada się na realne korzyści, wynikające z poprawy efektywności ich pracy.



Uczenie w organizacji pojawia się w dwóch perspektywach: indywidualnej i organizacyjnej. W przypadku pierwszym kwalifikacje podnoszone są indywidualnie przez pracownika, rola organizacji sprowadza się do stwarzaniu ku temu okazji.

W przypadku drugim cały proces oparty jest o wartości zawarte w koncepcji rozwoju organizacji. Kluczowym elementem jest tu sposób przelewania wartości organizacji na pracowników, oraz model utrzymania identyfikacji pracownika z firmą.

Coaching, w obu wymienionych procesach, stanowi jedno z głównych narzędzi przynoszących spodziewane efekty – zarówno jako planowe wsparcie procesu szkoleniowego, jak i jako odrębna droga rozwoju.

Dla kogo jest coaching?

Człowiek od najmniejszych lat uczy się poprzez zdobywane doświadczenie. Uczestniczy on w ciągłym procesie rozwoju, który bardzo często wspomagany jest przez różnych nauczycieli/mentorów. Pierwszymi i najważniejszymi nauczycielami są rodzice, potem pojawiają się dydaktycy. Od każdej z tych osób ludzie uczą się czegoś o świecie jak i o samym sobie. Coach jest kolejnym z nauczycieli. Jego zadanie polega na rozwijaniu u innych umiejętności w poszczególnych zakresach, oraz przekazywaniu nowych, cennych doświadczeń. Stąd celem coachingu jest przede wszystkim rozwijanie umiejętności interpersonalnych oraz menadżerskich w pracownikach firmy. Jednak na tym zadanie coachingu się nie kończy, jest to w końcu wsparcie przy podejmowaniu trudnych życiowych decyzji, pozyskiwaniu nowych kompetencji, a także osiągnięciu coraz lepszych wyników w podejmowanych działaniach.



Dlaczego warto zainwestować w coaching?

Efekt: Stałe zmiany, komplementarny i efektywny rozwój indywidualnych kompetencji osób oraz kształtowanie odpowiednich postaw. Siła coachingu polega na wzmacnianiu proaktywności i samodzielności w realizacji zawodowych celów.

Elastyczność: Coaching jest dopasowywany do indywidualnych potrzeb i zachodzących w procesie zmian. Przez co można precyzyjnie atakować i wzmacniać te miejsca które potrzebują tego najbardziej.

Czas i koszty: Coaching przeprowadzić można o każdej porze i w każdym miejscu, również na odległość poprzez wideokonferencje. Jest również o relatywnie tańszy od szkoleń, a warto zwrócić uwagę, że jest to spotkanie osobiste i cała energia oraz czas skupia się na osobie, która poddawana jest procesowi rozwoju.



Nasz standard pracy

Spotkanie kontraktowe

Służy w celu poznania się, określeniu celów do osiągnięcia wspólną pracą.

Analiza

Zostaje przeprowadzana na podstawie wniosków, które zostały wysunięte z pierwszego spotkania oraz niezbędnych dodatkowych analiz. Jest to czas dopasowania się do specyfiki klienta i wspólny wybór tematów nad którymi pracować będzie się w kolejnych etapach.

Proces coachingowy

Jest to cykl sesji niezbędnych do osiągnięcia wyznaczonego celu.

Feedback

Dzięki feedbackowi klient dostaje informację zwrotną na temat wyników procesu rozwoju, a także otrzymuje sugestie dotyczącą dalszego rozwoju.

Nigdy nie zostawiamy klienta samego! Dbamy o jego rozwój nawet po zakończonym procesie. Materiały jakie wspólnie stworzyliśmy zostają w naszym archiwum dzięki czemu konkretny coach może wraz z jego klientem wrócić do kontynuowania kontraktu, bądź prześledzić wraz z nim zmiany jakie w nim i w jego otoczeniu (na które oddziałuje) zaszły nawet w dalszej perspektywie czasowej.



Oferta

Coaching umiejętności menadżerskich

Jest specyficznym rodzajem treningu, zakładającym, że dana osoba ma niezbędną wiedzę, nie umie jej jednak zastosować w sposób gwarantujący osiągnięcie wymaganego i oczekiwanego, przez nią samą lub przez pracodawcę, poziomu.

Proponujemy Państwu skorzystanie z cyklu spotkań, w czasie którego, po uprzedniej analizie Państwa kompetencji i umiejętności, wspólnie zostanie wypracowana strategia rozwoju dostosowana do Państwa potrzeb.

Kontynuacja procesu zapewnia osiągnięcie celów coachingu.

Przykładowe obszary problemowe:

Umiejętnej budowie relacji z interesariuszami
Skutecznej komunikacji
Umiejętnego rozwiązywania konfliktów i rozmowach z trudnymi pracownikami i klientami
Efektywnego wykorzystania inteligencji emocjonalnej
Umiejętności tworzenia odpowiedniej atmosfery pracy
Prawidłowej budowy komunikacji wizji projektu oraz celów
Skutecznej motywacji przełożonych



Coaching for performance

Każde ze spotkań skierowanych do osób pracujących z klientem zewnętrznym zarówno menedżerów jak i pracowników niższego szczebla. Proces coachingowy jest procesem dyrektywnym, w którym coach jest ekspertem przedstawiającym możliwie najlepsze rozwiązanie zgodnie z polityką firmy.

Ramowe programy każdego ze spotkań obejmują przykładowo:

Profesjonalny warsztat handlowca
Kompetencje sprzedażowe
Efektywna komunikacja z klientem
Obsługa klienta
Nawiązywanie trwałej relacji klientem zewnętrznym
Zarządzanie relacjami z trudnym klientem
Strategia rozmów w konflikcie z trudnym klientem

Team coaching

Team coaching to współpraca coacha z zespołem i grupą pracowników. Dzięki niemu usprawnia ich pracę, podnosi jej efektywność oraz skuteczność. Poprawia również jakość relacji i komunikacji zespołu. Program przewiduje:

Wsparcie zespołu w przejściu przez istotną zmianę w organizacji
Usprawnienie komunikacji grupowej
Wsparcie grupy w realizacji ich priorytetowego projektu
Eliminacja napięć i konfliktów w grupie zadaniowej



Humanagement

Opiera się na wielopoziomowym podejściu do klienta oraz systemów w których funkcjonuje. Metoda ta zawiera w sobie olbrzymią ilość możliwości oraz technik dzięki którym można uzyskać odpowiedź na niemalże wszelkiego typu potrzeby człowieka jak i organizacji w kontekście osobistej i biznesowej pracy rozwojowej.

W pracy menedżera bardzo ważną staje się inteligencja emocjonalna, dzięki której może on nie tylko zrozumieć uwarunkowania czy też wymagania jakie przed nim stoją, ale również dzielić się, a przez to wpływać na innych swoimi emocjami.

Coaching prowadzony tą metodą jest przede wszystkim:



Szybki: kompleksowy cykl tego typu trwa w zależności od potrzeb klienta od 8 do 15 sesji. Na pierwszym spotkaniach domykane są już pierwsze i konkretne tematy.

Spójny: cele i zasoby klienta są spójne w całym kontekście jego osobowości.

Skuteczny: osiągnięte rezultaty w tym procesie są trwałe i stałe. Jest to cykl zamknięty, który zajmuje się kompleksowymi rozwiązaniami.

Executive Coaching

To zindywidualizowany i oparty na nauce poprzez zdobywane doświadczenia procesem rozwoju przywództwa i zarządzania. Coaching ten ma na celu głównie zwiększanie zdolności pracowników kadr najwyższego szczebla w zakresie osiągnięcia krótko i długoterminowych celów organizacji w tym i maksymalizowanie wyników pracy. Ramowy program przykładowo zawiera:

Warsztat z zakresu komunikacji w tym na przykład:
prezentacje, wystąpienia, prowadzenie spotkań
Umiejętne zarządzanie czasem i zadaniami
Deinfluantyzacja wpływu

Rozwój umiejętności miękkich takich jak na przykład: asertywność, motywacja, myślenie kreatywne, kontrola emocji

Wyznaczanie granic pomiędzy życiem osobistym a zawodowym



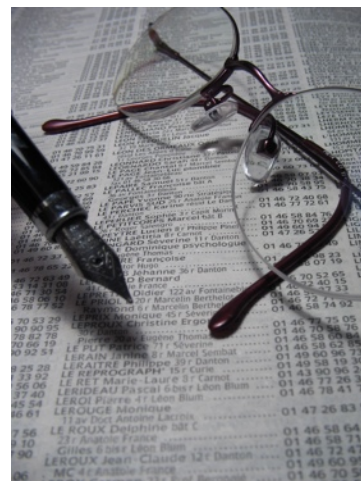
Coaching Expeditions



Proponujemy Państwu wyjazd odpoczynkowy, który nie tylko wpłynie na regenerację zmęczonego ciała i umysłu, ale pozwoli przy tym na rozwój osobowości. Chcemy, aby ten czas spędzony po za domem czy biurem nie był stracony. Jest to także świetna okazja do tego, aby popracować także nad swoim wizerunkiem. Coaching też przeznaczony jest dla wszystkich tych, którzy dbają o swój rozwój nawet wtedy gdy spędzają czas na odpoczynku.

Cennik usług:

Wszystkie ceny negocjowane są indywidualnie i są uzależnione od wybranego programu coachingowego oraz czasu.



Działalność ADVcorp

Szkolenia

Nasza firma zajmuje się przeprowadzaniem szkoleń zamkniętych dla pracowników, managerów oraz właścicieli firm. Przeprowadzamy je z takich zakresów jak: sprzedaż, negocjacje, obsługa klienta, marketingu, zarządzania zasobami ludzkimi, rozwoju osobistego, technologii IT. Wszelkie szkolenie są przygotowane pod potrzeby konkretnych sytuacji oraz wymagań, są one także poprzedzone niezbędnymi wywiadami oraz analizami. Realizując szkolenia dla Państwa korzystamy z nowoczesnych narzędzi i wieloletniego doświadczenia w przeprowadzaniu szkoleń.

Doradztwo

Nasza firma przygotowała szereg profesjonalnych usług doradczych z takich zakresów jak: zarządzanie, gospodarka magazynowa, obsługa, marketing, prawo. Proponujemy Państwu unikatowy styl doradztwa opartego na najwyższych światowych standardach w bardzo konkurencyjnej cenie. Operujemy przy tym na kluczowych dla Państwa zagadnieniach, co pozwala na skuteczne wdrażanie nowych rozwiązań. Chcąc zbliżyć się do Państwa potrzeb nasi specjaliści przeprowadzają doradztwo głównie na terenie firmy co zwiększa skuteczność podejmowanych działań. Każde działanie poprzedzone jest również wnikliwą obserwacją oraz analizą pracowników i procesów w firmie. Bardzo ważny jest dla nas również stały kontakt zarówno z Państwa pracownikami jak i zarządem ponieważ ma to ogromny wpływ na zwiększenie wydajności działań.

Organizacja spotkań biznesowych

Oferujemy Państwu pomoc w realizacji konferencji, spotkań oraz wyjazdów biznesowych. W oparciu o najwyższe standardy możemy zapewnić Państwu sale konferencyjne, transport w wybrane miejsca, bazy noclegowe, catering, a także ochronę oraz atrakcje. Przygotujemy dla Państwa listę gości, niezbędne materiały oraz zaprosimy prelegentów. Przygotujemy plan spotkania bądź wyjazdu.

Gry strategiczne

Symulacyjne gry biznesowe dają szansę na zdobycie cennego doświadczenia. Metoda ta uznawana jest przez wielu ekspertów w dziedzinie rozwoju i zarządzania za najbardziej efektywną. W grze wykorzystuje się opracowaną wcześniej fabułę, w której każdy uczestnik wciela się w przygotowaną siebie rolę. Daje to możliwość precyzyjnego zbadania poziomu wiedzy i umiejętności w praktyce, Karzdy scenariusz niesie ze sobą element edukacyjny. Gry biznesowe dzięki wyzwaniom, dynamicznej akcji, angażują, pobudzają oraz integrują ludzi. Dostarczają również inspiracji w dalszej pracy zawodowej.

Stała współpraca z ADVcorp to szereg korzyści dla:

Pracodawcy

- uniknięcie ryzyka ponoszenia kosztów rotacji personelu;
- łatwy dostęp do wysokiego standardu usług;
- zwiększenie lojalności i motywacji pracowników;
- uatrakcyjnienie oferty rekrutacyjnej;
- zwiększenie pozyskiwanych przychodów.

Pracownika

- stały wzrost kompetencji zawodowych;
- rozwój umiejętności interpersonalnych;
- współpraca w zmotywowanym i zgranym zespole;
- umiejętne radzenie sobie w sytuacji stresowej;
- efektywne wykonywanie zadań zawodowych.