



Dragi ljubitelji coachinga i oni koji će to tek postati,

u nastavku Vam donosim moj coaching model, u kojem vjerujem da ćete pronaći nešto za sebe.

Moj model u coachingu usmjeren je na konkretne poslovne rezultate (ostvarenje KPI-eva, ostvarenje ciljeva tima kojeg lider vodi) i istovremeno promišljanje o sebi - tko sam ja kao lider, kako vodim svoje ljude, što trebam učiniti kako bi vodio još bolje... Model je fleksibilan, tako da su svi parametri promjenjivi i usklađuju se sa potrebama klijenta i kompanije.

Primjer coaching modela i procesa:

Na početku procesa coachinga, klijent zajedno s coachom definira ciljeve rada.

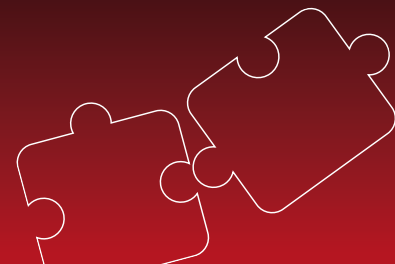
CILJEVI SE DEFINIRAJU U TRI PODRUČJA:

Poslovni ciljevi - koji su ključni poslovni rezultati koji klijent želi postići u sljedećih 12 mjeseci (npr. postići prodaju veću 3% od planiranog)

Timski ciljevi - što je to što klijent želi da njegov tim radi drugačije (npr. želim od tima više ideja, drugačiju komunikaciju u konfliktnim situacijama, veću dosljednost u rokovima...)

Osobni ciljevi - što je to što klijent želi kod sebe promijeniti, raditi više ili manje, a da ostvari gore navedene poslovne ciljeve (npr. raditi više coachinga s ljudima, biti uzor u rješavanju konfliktnih situacija, povećati broj individualnih razgovora sa svakim članom tima, pronaći adekvatan model upravljanja vremenom...)

- Ciljeve klijent komunicira prema kompaniji, tako da nadređeni, odnosno kompanija, imaju uvid u kontekst rada klijenta i coacha, ali ne i u sami sadržaj razgovora jer je on apsolutno povjerljive prirode
- Sljedećih 12 mjeseci, coach je podrška klijentu u ostvarivanju ovih ciljeva
- Coach je ujedno odgovoran za usmjeravanje fokusa klijenta na zacrtane ciljeve i pronalaženje odgovarajućih rješenja
- Odgovornost za ispunjenje ciljeva i primjenu rješenja ima klijent
- Na polovini procesa i na kraju procesa, klijent, njegov nadređeni i coach imaju zajednički sastanak na kojem se razgovara o ispunjenju željenih ciljeva
- Ovim modelom se unaprijed zna točno što klijent i kompanija dobivaju coachingom, sam coaching je individualan i osoban, ali u interesu cjeline, odnosno tima i kompanije te je na kraju procesa jednostavno izračunati uloženo naspram investiranog



COACHING PROGRAM JE STRUKTURIRAN NA SLIJEDEĆI NAČIN:

- 10 individualnih susreta (svakih cca 4 tjedna jedan susret u trajanju od dva sata)
- jedan cjelodnevni coaching s klijentom na radnom mjestu sa ciljem direktnog feedbacka klijentu na samom radnom mjestu i u interakciji s timom kojeg klijent vodi (opcija)
- dva vođena intervjua između klijenta, sponzora i coacha (na sredini i na kraju programa) s ciljem pregleda ostvarenja definiranih ciljeva
- intervju coacha s nadređenim na početku procesa
- pisani sažetak za klijenta nakon svakog coaching susreta
- pisani izvještaj sponzoru i klijentu na kraju programa s prijedlogom daljnjeg razvoja za svakog klijenta pojedinačno

Ukoliko ste propoznali svoje potrebe u navedenom, pozivam Vas da mi se obratite s povjerenjem.

Srdačan pozdrav,

Alan Žepec
Executive coaching i trening
Vođenje i osobni razvoj