

Коучинг как новая технология развития персонала организации



Выполнил(а): Красикова Анна

Группа: БМ-13-03

Что такое коучинг?

- **Коучинг** - это индивидуальная тренировка человека для достижения значимых для него целей, повышения эффективности планирования, мобилизации внутреннего потенциала, развития необходимых способностей и навыков, освоения передовых стратегий получения результата.



Модели коучинга.

- **ПРАВДА** — модель коучинга для развития сотрудников и руководителей среднего звена, где:
 - **П** — Проблема и её осознание;
 - **Р** — результат, который можно получить при устранении проблемы;
 - **А** — анализ причин появления проблемы с точки зрения конкретного человека;
 - **В** — Взгляды или что в моих убеждениях нужно изменить, чтобы добиться нужного результата;
 - **Д** — действия, которые необходимо предпринять;
 - **А** — анализ результативности нового типа поведения

Плюсы коучинга.

- **Повышение эффективности.** Коучинг помогает выявить лучшие качества людей и команд, чего не происходит при традиционном инструктаже.
- **Ускорение обучения.** Коучинг ускоряет и улучшает обучение, дает возможность сотрудникам развиваться прямо на рабочем месте, не теряя времени.
- **Улучшение взаимоотношений.** Коучинг подразумевает диалог и интерес к ответам собеседника, показывающий, что человека ценят и уважают.
- **Экономия времени начальника.** Благодаря коучингу сотрудники становятся более самостоятельными и инициативными, высвобождая время руководителя.
- **Больше креативных идей.** Коучинг и создаваемая им атмосфера способствуют росту творческого потенциала всех членов коллектива: никто не боится насмешки или наказания.
- **Оптимальное использование людей, навыков и ресурсов.**
- **Большая гибкость, умение приспособиться к переменам.**
- **Усиленная мотивация персонала.** Коучинг помогает каждому обрести мотивацию.

Личностный коучинг помогает:

- · определять цели и оптимальные шаги их достижения;
- · повышать самостоятельность и ответственность консультируемого;
- · получать удовлетворение от своей деятельности;
- · учиться находить новые пути эффективного сотрудничества;
- · быстро принимать нужные решения в трудных ситуациях;
- · согласовывать индивидуальные цели с целями организации;
- · делать свою жизнь более богатой;
- · открывать новые возможности;
- · больше зарабатывать и меньше тратить;
- · обогащать жизнь новыми продуктивными личными отношениями.



Бизнес-коучинг позволяет эффективно решать следующие задачи:

- · создание сплоченных рабочих команд;
- · вывод на рынок новых продуктов и услуг;
- · нематериальная мотивация персонала;
- · управление изменениями;
- · выход на новые рынки;
- · управление проектами (от отдела до организации);
- · увеличение эффективности продаж;
- · создание проектных команд;
- · формирование конкурентных преимуществ;
- · позиционирование товара или компании.
- · обучение персонала.



- Коучинг не дает «ценных советов», а предоставляет в распоряжение клиента реальные методы и навыки. Их использование позволит в конкретной ситуации самостоятельно находить нужные, работающие решения, оптимальные для человека и компании. Эта технология надежно адаптирует организацию и личность к высокой конкуренции на рынке. Именно уровень эффективности и продуктивности организации является огромным ресурсом, в использовании которого еще нет жесткой конкуренции.



МВА - что это такое?



МВА (Master of Business Administration, в переводе на русский - «Магистр бизнес администрирования») – профессиональная квалификационная степень в сфере менеджмента.

Компании, заказывающие коучинг для своих руководителей, отметили следующие улучшения:

- повышение производительности (53% по мнению руководителей);
- повышение качества продукции услуг (48%);
- укрепление организации (48%);
- снижение жалоб потребителей (34%);
- увеличение итоговой доходности (22%).

Руководители отметили улучшения в следующих сферах:

- • рабочие отношения с непосредственными подчиненными (77% по мнению руководителей);
- • рабочие отношения с непосредственными супервизорами (71%);
- • командная работа (67%);
- • удовлетворенность работой (61%);
- • снижение конфликтности (52%);
- • приверженность компании (44%);
- • работа с клиентами (37%).

Спасибо за внимание.

