



КОУЧИНГ В БИЗНЕСЕ: КАК УСИЛИТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕРСОНАЛА

*Лидер прошлого был человек, который знал, что и как сказать.
Лидер будущего – человек, который знает, что и как спросить.
Питер Друкер*

МНОГОЗАДАЧНОСТЬ – КАК С ПОМОЩЬЮ КОУЧИНГА ВЫДЕЛИТЬ ГЛАВНЫЕ ЦЕЛИ

КАК «НЕ УТОНУТЬ» В ТЕКУЧКЕ. МЕТОДЫ ВЫХОДА НА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ УПРАВЛЕНИЯ

КОУЧИНГ В БИЗНЕСЕ: ОТ АНАЛИЗА СИТУАЦИЙ К ПЛАНУ ДЕЙСТВИЙ

- Синхронизация целей компании и целей сотрудников.
- Вопросы, которые помогают находить решения
- Составление плана действий и контроль его выполнения

КАК КОУЧИНГ РАЗВИВАЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

- 4 условия, при которых люди будут отвечать за свои действия
- Чтобы сотрудники «болели» за дело: 5 шагов в коучинге

КОУЧИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УСИЛЕНИЯ МОТИВАЦИИ

- Создание внутренней мотивации с помощью коучинга
- Коучинг возможностей: как вдохновить сотрудников на креативный подход

НАБОР ТЕХНИК БИЗНЕС- КОУЧИНГА

- Коучинг постановки целей
- Мотивационный коучинг
- Командный коучинг
- Генерирование идей с помощью коучинга

КОУЧИНГ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО СОСТАВА

- Постановка стратегических целей при помощи коучинга
- Применение коучинга в делегировании
- Расстановка приоритетов
- Коучинг в разрешении конфликтных ситуаций

КОУЧИНГ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ

- Вдохновляющие цели с вызовом для менеджеров по продажам
- Анализ встреч с клиентами при помощи коучинга
- Постановка амбициозных целей и создание плана достижения лучших результатов на последующих переговорах
- Коучинг роста эффективности и увеличения продаж

Подробная информация по телефонам:

050-403-98-97

067-136-93-34

050-663-80-41