

## HARMONOGRAM

Czas	Moduły
2 h	Coaching w organizacji oparty na wartościach ACC.

Czas	Moduły
6 h	Trening umiejętności: budowanie relacji, podsumowanie i informacja zwrotna, słuchanie i zadawanie pytań – 4 filary wg Noble Manhattan Coaching.
5 h	Struktura rozmowy coachingowo-rozwojowej w oparciu o kompetencje: aktywne słuchanie, zadawanie trudnych pytań, zawieranie kontraktu, budowanie zaufania, komunikacja werbalna i niewerbalna.

Czas	Moduły
3 h	Odkrywanie siebie - definiowanie własnych zasobów i określanie możliwości ich realizacji, inteligencja emocjonalna Golemana, poziomy logiczne Roberta Diltsa.

Czas	Moduły
2 h	Narzędzia pomagające w ustalaniu celów.

Czas	Moduły
4 h	Narzędzia do oceny sytuacji (AC/DC, odgrywanie ról, ocena 360 stopni, samoocena, testy, itp.). Coaching obserwacji, udzielanie informacji zwrotnej.
3 h	Modele coachingowe i narzędzia w pracy menadżera: TGROW, Mocne Pytania, Pytania Kartezjańskie, Model Roberta Diltsa, Coaching Circle Noble Manhattan, Koło Życia i Koło Kompetencji, Dobrze Sformułowany Cel, SCORE, STAR, SMART, Znaczące Rozmowy (7 typów rozmów wg Roberta Hargrova).
2 h	Coaching Narzędziowy w pracy z zespołem. Model Blancharda, Adaira i inne w pracy z menadżerami.
3 h	Model Grow w coachingu grupowym.

1 h (1 godzina szkoleniowa) = 45 minut

Jesteśmy zwolenniczkami aktywnych metod szkoleniowych, dlatego 90% szkolenia to: trening, gry szkoleniowe, selfcoaching, coaching grupowy, studium przypadku, praca w grupach, dyskusja moderowana, testy.

WYKŁAD TYLKO 10% CZASU SZKOLENIA.

### CENA UCZESTNICTWA W AKADEMII.

Cena uczestnictwa w całym procesie jednej osoby: 12 000 zł (cena zawiera podatek Vat)

Grupa szkoleniowa: minimum 2 osoby.

Cena obejmuje: uczestnictwo w procesie (30 godzin szkoleniowych + 5 sesji 1,5 godzinnych), materiały szkoleniowe.



**AKADEMIA COACHINGU BIZNESOWEGO ACC©**

**www.acacc.pl • biuro@acacc.pl**

**Autorki: Agnieszka Jurczak-Dzielak, Marta Kwiecińska**

Wszelkie prawa zastrzeżone zgodnie z Ustawą z dnia 04.02.1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (DZ. U. 1994, NR 24, poz. 83, z późn. zm.).

Extraordinary People • Extraordinary Results



# ACC MODEL SYSTEM OSIĄGANIA PONADPRZECIĘTNYCH REZULTATÓW

**PROGRAM SKŁADA SIĘ Z DWÓCH ETAPÓW:**

**Akademii Przywództwa (30 h)**

**Executive Coachingu (5 sesji 90-minutowych)**

**Czas trwania:** Program obejmuje 30 godzin szkoleniowych i 5 indywidualnych sesji 90 minutowych

**Autorzy/Trenerzy:** Agnieszka Jurczak-Dzielak, Marta Kwiecińska

## Od autorek

Punktem wyjścia dla działań związanych z prowadzeniem „Akademii Coacha ACC” jest nasze podejście do ludzi i biznesu. Prawdziwym sukcesem, dającym realne i wymierne efekty jest umożliwienie partnerom brania współodpowiedzialności za usprawnianie procesów, w których wspólnie bierzemy udział, zachęcanie ich do samodzielności i rozwoju. A niezwykle skutecznym narzędziem wprowadzania tych działań w życie i w efekcie – uzyskiwania ponadprzeciętnych rezultatów, jest coaching.

Coaching jest naszą pasją. Widzimy, jak dzięki niemu zmieniamy się my, jak zmieniają się nasi Klienci i współpracownicy, jakie osiągają wyniki. Coaching to dla nas nieustający rozwój. To nauka. Pokora. Odkrywanie. Podróż. Przygoda. Zmiana. Odpowiedzialność. Partnerstwo. Wiara w Klienta, ale też wiara w siebie. Zaufanie. Bezpieczeństwo. Ale również wypychanie Klienta ze strefy komfortu. Coaching jest podróżą, w której towarzyszymy naszemu Klientowi, w dążeniu do jego celu. Podążamy jego mapą, z jego zasobami. Rolą coacha jest oświecanie tej drogi. Każdy etap to nowe odkrycie, to fantastyczna przygoda.

Brzmi dość „międko”, prawda? *Gdzie jest miejsce na coachnig w biznesie?* – mógłby zapytać niejeden przedsiębiorca, producent czy inżynier. A jednak: za coachingiem stoją twarde, biznesowe dowody.

Zwrot z inwestycji w coaching jest wysoki. Według badań przeprowadzonych przez PwC, w 2010 roku, co drugi dorosły człowiek na świecie słyszał o coachingu, a co trzeci z niego już skorzystał lub chciałby skorzystać. „Mediana zwrotu z coachingu dla biznesu to 700 proc.” Niezwykle, prawda? Niewyobrażalne, niewiarygodne – powiedzą sceptycy... A jednak...

**Agnieszka Jurczak-Dzielak**  
**Marta Kwiecińska**

<sup>1</sup> J. Flanagan, „Personel i Zarządzanie”, maj 2013, s. 80, za: Global Consumer Awareness Study, International Coach Federation, PwC, 2010, Global Coaching Client Study, Association Resource Centre Inc., PricewaterhouseCoopers LLP, 2009.

## KONCEPCJA OPARTA NA WARTOŚCIACH ACC:

### A autorytet i autentyczność:

Autorytet oparty na partnerstwie;  
Autentyczność, szacunek, budowanie zaufania, bezpieczeństwo;

### C kompetencje i klient:

Kompetencje, rozwój, stawianie wyzwań;  
Klient, który jest zaangażowany, praca na jego celach, wiara w klienta, umacnianie go;

### C czystość:

Czystość intencji, jasne zasady, reguły, kontrakt, transparentność.

## PROCES JEST PRZEZNACZONY DLA:

- **prezesów, menadżerów najwyższego szczebla,**
- **dyrektorów i regionalnych dyrektorów sprzedaży,**
- **HR business partnerów,**
- **coachów i trenerów,**
- **osób które rozwijają firmy, są osadzone w biznesie,**

## ZAŁOŻENIA MODELU

**Projekt jest zbudowany w oparciu o autorski model osiągnięcia ponadprzeciętnych rezultatów ACC.**

### Korzyści:

- szybsze osiągnięcie celów dzięki zaangażowaniu całego zespołu,
- zmniejszenie rotacji personelu dzięki umiejętności wykorzystywania potencjału pracowników (stawianie wyzwań, kształtowanie samodzielności, poczucia wpływu, rozwoju i wzrostu satysfakcji z pracy)
- wzmocnienie pozycji i skuteczności w byciu liderem,
- budowanie kultury organizacyjnej opartej na świadomym przywództwie,
- rozwój nowych kompetencji i umiejętności,
- większe zaangażowanie i motywacja do działania,
- większa skuteczność w rozwiązywaniu złożonych problemów organizacyjnych i eliminowanie przeszkód spowalniających rozwój,
- poznanie narzędzi coachingowych, które przynoszą największe korzyści w pracy z klientem i zespołem,
- poznanie modelu osiągnięcia ponadprzeciętnych rezultatów w pracy z ludźmi, opartego na wartościach ACC,

## AUTORKI AKADEMII COACHA ACC

### Agnieszka Jurczak-Dzielak

Z wykształcenia jest socjologiem. Skończyła również studia menedżerskie, na kierunku: zarządzanie zasobami ludzkimi.

Od ponad dziesięciu lat pracuje jako trener i coach biznesu. Na swoim koncie ma ponad 300 dni szkoleń biznesowych oraz 1400 sesji coachingowych. Posiada certyfikaty, ukończone szkoły trenerskie (200 godzin szkoleń dla trenerów i coachów biznesu). Swój warsztat rozwijała w renomowanych firmach, m. in. Kontrakt OSH Grupa Szkoleniowa, Invictus, Noble Manhattan Coaching, Instytut Rozwoju Biznesu. Poznała funkcjonowanie wielu branż, m.in. doradztwa personalnego, IT, handlowej (AGD/RTV, meblowa, komputerowa, itp.), biuroserwisowej, kosmetycznej, produkcyjnej, rolno-budowlanej, finansowej. Przez wiele lat była związana z międzynarodową korporacją.

Posiada doświadczenie w przygotowaniu projektów szkoleniowych dla firm: diagnozie potrzeb szkoleniowych, projektowaniu (opracowywanie programów i materiałów szkoleniowych), prowadzeniu szkoleń i ewaluacji projektów (model Kirkpatricka). Jej pasją jest praca „na żywym materiale”, w realnych sytuacjach, głównie trening i coaching handlowców i kierowników sprzedaży.

Ważnym elementem jej pracy są szkolenia dla menedżerów sprzedaży i właścicieli firm. Tematy szkoleń z zakresu kompetencji menedżerskich: zarządzanie zespołem sprzedażowym, negocjacje menedżerskie i biznesowe, wystąpienia publiczne – komunikacja i autoprezentacja, zarządzanie czasem i organizacja pracy – rozwiązywanie problemów, rekrutacja pracowników, motywowanie i zarządzanie zespołem, ocena i rozwój kompetencji metodami coachingu, rozmowa oceniająco-rozwojowa, przywództwo i trening menedżerski. Szkoli trenerów i coachów.



### Marta Kwiecińska

Z wykształcenia jest pedagogiem. Ukończyła dwa kierunki studiów podyplomowych na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie: studia podyplomowe Menadżerskie oraz na tym samym wydziale studia podyplomowe Marketingowe Zarządzanie Sprzedażą. Ponadto jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, w której ukończyła studia podyplomowe z Coachingu. Od 2002 r. pracuje w sprzedaży. Swoją karierę zaczynała jako doradca, po dwóch latach awansowała na kierownika filii. Będąc na stanowisku kierowniczym stosowała coachingowy system zarządzania, przez 5 lat zarządzała zespołem sprzedażowym prowadząc coaching indywidualny i grupowy. W latach 2005–2013 pracowała na stanowisku Regionalnego Kierownika Sprzedaży, gdzie cały czas zarządzała sprzedażą i prowadziła coaching biznesowy. Jest coachem biznesowym i praktykiem sprzedaży oraz zarządzania zespołami pracowników i kontrahentów. Posiada ponad 10 letnie doświadczenie coacha, początkowo jako menadżer w roli coacha swojego zespołu, dzięki temu zespół osiągał ponadprzeciętne rezultaty, następnie jako coach biznesu. Cały czas doskonali swój warsztat coacha. Na swoim koncie ma przeprowadzonych ponad 500 godzin sesji z klientem. Jest współautorem i współprowadzącą Akademii Coacha ACC. W 2013 r. wraz z Agnieszką Jurczak-Dzielak napisała i wydała książkę: „Podręcznik coacha”. Na swoim koncie ma przeprowadzone szkolenia m.in. z motywowania zespołu sprzedażowego, typologii osobowości klienta, negocjacji, asertywności i zarządzania czasem w kontekście zwiększania efektywności firmy handlowej. Prowadziła również szkolenia branżowe dla swoich kontrahentów, m.in. ze sprzedaży ubezpieczeń, standardów sprzedaży, systemów i produktów finansowych. Jej misją jest wdrażanie kultury coachingowej w biznesie, po to aby ludzie osiągnęli ponadprzeciętne rezultaty.

