



VODENJE S COACHINGOM

Če se srečujete s težavo, ali če si samo želite svoje veščine vodenja dodatno izpopolniti – vabljeni na praktično delavnico.

Datum: 25.9.2024

OPIS

Coaching še zdaleč ni ni primeren samo za vodenje »težavnih« ali neuspešnih zaposlenih. Je **sodoben vodstven pristop**, ki vodjem pomaga **iz svojih ekip izvesti najboljše!**

Lahko pa se kot vodja znajdete v situaciji, ko:

- **sodelavci ne dosegajo svojega potenciala** – čeprav imate postavljene cilje, vizijo, poslanstvo, čeprav izvajate letne razgovore, imate razdelane kompetenčne modele ipd.,
- **vaši motivacijski prijemi ne delujejo najbolje** – čeprav o vodenju veste že dosti, in ste marsikaj tudi že preizkusili,
- je vaša ekipa dosegla nek plafon in se **ne zmore dvigniti na višjo raven ...**

Tudi takrat si lahko pomagate s coaching pristopom.

Če se torej srečujete s težavo, ali če si samo želite svoje veščine vodenja dodatno izpopolniti – vabljeni na praktično delavnico

VODENJE S COACHINGOM

Z nami bo Franka Bertoncelj, magistra organizacijske psihologije.

Kako vam bo delavnica pomagala:

- Spoznali boste, **kdaj in zakaj uporabiti coaching** stil vodenja;
- Razumeli boste, **zakaj običajno vodenje in motiviranje ne aktivira polnega potenciala** zaposlenega;
- Naučili se boste s coachingom **preseči odpore, zaskrbljenost, brezvoljnost, pasivnost in prelaganje odgovornosti**;
- Znali boste **mobilizirati svojo ekipo** in »prižgati timski duh«;
- Zaposlene boste **usposobili za lasten razvoj**;
- S pravimi besedami boste znali **spodbujati, prepričati, navdušiti!**

Ljudje se ne potrudijo najbolj takrat, ko jim podkuriš pod nogami, temveč takrat, ko prižgeš ogenj v njih. (Bob Nelson)

Vsebina

- Zakaj običajno vodenje in motiviranje ne aktivira polnega potenciala?
- Coaching stil vodenja – kaj je, kdaj ga uporabiti in zakaj?
- Kako opolnomočiti zaposlene za razvoj novih znanj?
- Kako kot vodja s coachingom preseči odpore, zaskrbljenost, brezvoljnost, vztrajanje v rutini, pasivnost in prelaganje

odgovornosti?

- Kako mobilizirati svojo ekipo, »prižgati timski duh«?
- Kako spodbujati, prepričevati in navdušiti?
- Nismo vajeni jezika čustev – kako najti prave besede za prave rezultate
- Zakaj je coaching tako pomemben za uspešnost organizacije v prihodnosti?

Predavateljica

Magistra psiholoških znanosti z večletnimi izkušnjami na področju organizacijske psihologije kot svetovalka za izbor, razvoj in izobraževanje zaposlenih. Vodi svetovalno - izobraževalne delavnice in treninge na področju vodenja in motiviranja zaposlenih, vodenja problematičnih sodelavcev, profesionalnega poslovnega komuniciranja, komuniciranja s težavnimi sogovorniki, reševanja konfliktov in problemov pri delu, veščin prodaje, upravljanja s časom, grajenja timov, čustvene inteligentnosti, asertivnosti ter poslovnim image-om.

Izvaja psihološko profiliranje v namene kadrovske selekcije, rekrutacije in kariernega svetovanja. S podjetji in organizacijami sodeluje pri izvedbi organizacijskih in tržnih raziskav. Ukvarja pa se tudi s coachingom za zaposlene ter individualnim psihološkim svetovanjem za posameznike. Dela pretežno po metodah transakcijske analize in vedenjsko kognitivnega pristopa, svoje znanje pa nadgrajuje z novimi principi pozitivne psihologije.

Preverite še več seminarjev s področja [Management in administracija](#). Pomagala vam bodo razjasnili številne dileme iz prakse.

IN-HOUSE izobraževanje

Izobraževanje lahko izvedemo samo za vaše zaposlene na sedežu vašega podjetja.

[>> Pošljite povpraševanje](#)

AVTORJI

mag. Franka Bertoncelj



Magistra psiholoških znanosti z večletnimi izkušnjami na področju

organizacijske psihologije kot svetovalka za izbor, razvoj in izobraževanje zaposlenih. Vodi svetovalno - izobraževalne delavnice in treninge na področju vodenja in motiviranja zaposlenih, vodenja problematičnih sodelavcev, profesionalnega poslovnega komuniciranja, komuniciranja s težavnimi sogovorniki, reševanja konfliktov in problemov pri delu, veščin prodaje, upravljanja s časom, grajenja timov, čustvene inteligentnosti, asertivnosti ter poslovnim image-om. Izvaja psihološko profiliranje v namene kadrovske selekcije, rekrutacije in kariernega svetovanja. S podjetji in organizacijami sodeluje pri izvedbi organizacijskih in tržnih raziskav. Ukvarja pa se tudi s coachingom za zaposlene ter individualnim psihološkim svetovanjem za posameznike. Dela pretežno po metodah transakcijske analize in vedenjsko kognitivnega pristopa, svoje znanje pa nadgrajuje z novimi principi pozitivne psihologije.

SPLOŠNI POGOJI

Prejeti predračun je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo spletnega seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih (velja tako za seminar kot za portal). Pisna odpoved udeležbe je mogoča najkasneje tri delovne dni pred izvedbo spletnega seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličejo udeležbo ali se spletnega seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa se spletnega seminarja udeleži drugi udeleženec. Pridržujemo si pravico do odpovedi spletnega seminarja – v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti. Za udeležence spletnega seminarja, ki postanete naročniki portala Vodenje.si, se obračuna 20% popust na prvo letno naročnino. Način plačila (mesečni ali letni) si izbere udeleženec. Dostopne podatke za portal prejme udeleženec na svoj elektronski naslov. Naročnina na portal se samodejno podaljša ob koncu enoletnega obračunskega obdobja. Če želite naročnino na portal prekiniti, je o tem treba pisno opozoriti Založbo Forum Media najmanj 30 dni pred pričetkom novega obračunskega obdobja.

POSEBNE UGODNOSTI

Posebne ugodnosti

- drugi udeleženec **10 % popusta,**
- tretji in nadaljnji udeleženci **20 % popusta,**
- 10 % popusta na strokovne priročnike in izobraževalne portale.

NE SPREGLEJTE: 20 % popust za mikropodjetja, fizične osebe in društva! Uporabite Kodo za popust: MICRO20

Navedeni popust se ne sešteva z drugimi popusti, razen s popustom za več udeležencev izobraževanj. Kodo uporabite v košarici ali jo pripišite.